

NEGOCIOS

RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY



Uruguay pagó US\$ 100 millones de aranceles en China en 2018

“El escenario agrícola es positivo” Entrevista a Marcos Guigou, principal de ADP

Prácticas de Bienestar Animal favorecen resultado económico

Tres políticas agropecuarias para los próximos cinco años

PE\$O GANADO

LA ELEVADA FAENA, EL AUMENTO DEL PRECIO Y LA VALORIZACIÓN DEL DÓLAR COLABORARON PARA MEJORAR LOS INGRESOS GANADEROS

CELEBRAMOS 40 AÑOS GRACIAS A LOS CONSUMIDORES



Su preferencia y fidelidad por nuestros productos con marca nos obliga a superarnos cada vez más en proveer una oferta plena de calidad y sofisticación.

Desde hace 40 años, nuestra empresa está atenta para atender esa demanda, aquí y en el mundo, por la que todos los días nos esforzamos para ser los mejores en lo que hacemos.



UNA EMPRESA 100% NACIONAL
Y FAMILIAR QUE HACE GRANDE
A URUGUAY EN EL MUNDO

SABEMOS LO
EXIGENTE QUE
ES TU PALADAR.
AÚN ASÍ, LO
DESAFIAMOS.



NUEVA CARNE
Steakhouse



Tacuarembó
Steakhouse

TACUAREMBÓ STEAKHOUSE ES LA NUEVA MARCA DE CARNE
URUGUAYA PREMIUM ESPECIALMENTE SELECCIONADA,
APROBADA POR LOS PALADARES MÁS EXIGENTES.

Distribuye en exclusividad:

 **DICASOLD**
Marcas que importan



NEGOCIOS RURALES

REVISTA OFICIAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSIGNATARIOS DE GANADO DEL URUGUAY

CONSEJO DIRECTIVO:

PRESIDENTE:

· José P. Aicardi

VICEPRESIDENTE:

Diego Arrospide

SECRETARIO:

· Ignacio Trigo

TESORERO:

· Facundo Schauricht

1er VOCAL:

Carlos De Freitas

2do VOCAL:

· Alberto Gallinal

PRIMER SUPLENTE:

· Joaquín Falcón

COMISIÓN FISCAL:

· Pablo Argenti

· Pablo Reyes

· Alejandro Zambrano

Cuareim 1643 piso 1 esc. 22
C.P. 11.100 - Montevideo
Tel. 2908 3238 Fax. 2902 2320
e-mail: acg@acg.com.uy

Edición: Tardáguila Agromercados
Av. Bolivia 1348 - Montevideo

Dpto. Comercial: T. 2606 0676

Staff periodístico: Rafael Chans,
Yonnatan Santos, Luis Silva,
Rafael Tardáguila.

Arte: algebra.com.uy

8- Facturación de la ganadería de carne aumentó en US\$ 50 millones

10- Uruguay pagó US\$ 100 millones en aranceles en China

14- “El escenario agrícola es positivo”

16- El país de las montañas rusas

18- “El consumidor cada vez pide más información”

20- Prácticas de Bienestar Animal favorecen el resultado económico

22- Tres políticas agropecuarias para los próximos cinco años

24- “Baja oferta se debe al adelanto de zafra y postzafra”

26- Principales exportadores elevaron ventas 11%

28- La guerra comercial goza de buena salud

30- Incertidumbre global le pegó a la lana

32- Carcasas de compartimentos logran sobrepeso de US\$/t 1.000

34- “Tan agrícolas como la ganadería lo permita”

36- El USDA lo hizo de nuevo

38- EEUU importará menos carne en 2020

Escuela de **DESARROLLO EMPRESARIAL**

- Postgrado Ejecutivo Experto en Dirección de Marketing
- Postgrado Ejecutivo Experto en Dirección de Personas
- Postgrado Ejecutivo Experto en Habilidades Gerenciales

- Técnico en Gerencia
- Analista en Comercio Exterior
- Analista en Marketing
- Analista en Recursos Humanos
- Analista en Marketing Digital y Social Media Avanzado

- Programa de Formación para Mandos Medios
- Asistente en Gestión de Marketing
- Asistente en Gestión de Recursos Humanos
- Asistente en Gestión de Empresas
- Community Management
- Turismo y Hospitality



info@ude.edu.uy
ude.edu.uy



Medias verdades

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) emitió un comunicado en el que recomienda comer menos carne de manera de ayudar a mitigar la emisión de gases de efecto invernadero que contribuyen al cambio climático.

El último informe del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, (IPCC, por sus siglas en inglés) de la ONU, que reúne a varias decenas de científicos de todo el mundo, alertó que es esencial la reducción del consumo de carne, además de medidas en contra de la deforestación y en favor del uso sostenible de la tierra

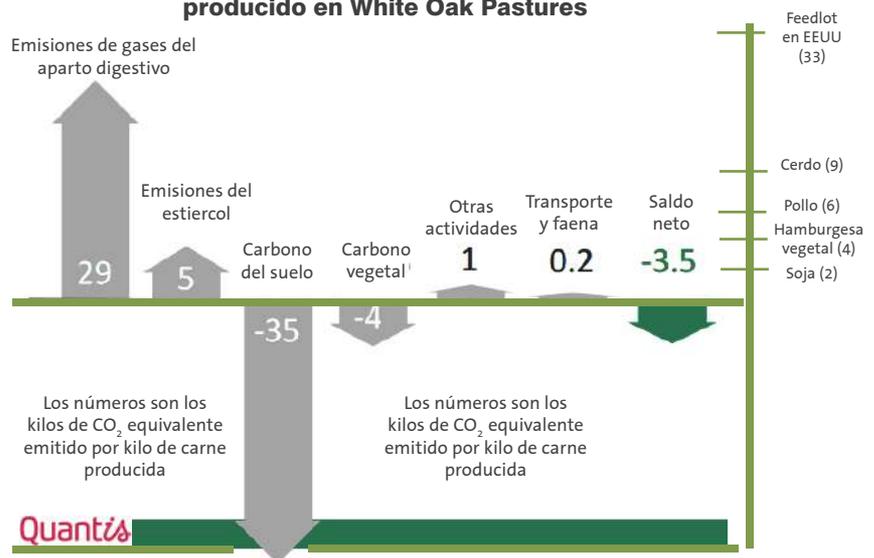
“Los esfuerzos para frenar las emisiones de gases de efecto invernadero y los impactos del calentamiento global se quedarán muy cortos sin cambios drásticos en el uso global de la tierra, la agricultura y la dieta humana”, dice el organismo en el informe denominado “El Cambio Climático y la Tierra”, divulgado este mes en Ginebra.

El calentamiento global por efecto del cambio climático debe ser una preocupación de todos. No hay derecho a dejar a las generaciones venideras un mundo empobrecido y frágil. Se deben hacer los esfuerzos necesarios para revertir una tendencia que por el momento no muestra señales de estar frenando y que algunos poderosos niegan a pesar de que las evidencias científicas rompen los ojos. Como dice el dicho, no hay peor ciego que el que no quiere ver.

Pero con verdades a medias no se contribuye a solucionar el tema. No es la producción de carne la que tiene un saldo neto negativo en la emisión de gases de efecto invernadero; es “determinado tipo de producción”, y no solo de carne, sino de una amplísima gama de alimentos. ¿Es que se propondrá dejar de comer?

Según estimaciones de la FAO, la pecuaria es responsable de 14,5% de la emisión de gases de efecto invernadero. Una proporción a tener en cuenta, pero lejos de ser los principales emisores, como suele escucharse desde grupos veganos. Y lo que es más im-

Huella de carbono por kilo de carne producido en White Oak Pastures



portante aún, no se puede hacer tabla rasa e igualar todos los tipos de producción como emisores netos de gases de efecto invernadero. Hay sólidos estudios de reputadas instituciones que indican que, muy por el contrario al pensamiento predominante, el saldo neto de la producción vacuna en base pastoril es negativo entre el carbono que liberan y el que secuestran. Por lo tanto, en lugar de contribuir al calentamiento global, contribuyen a contrarrestarlo.

Quantis, una empresa que asesora a compañías en temas de sostenibilidad ambiental, realizó un estudio en el establecimiento White Oak Pastures, ubicado en la localidad de Bluffton, en el estado de Georgia, Estados Unidos. White Oak Pastures es una empresa ganadera de 1.200 hectáreas basada en la producción a pasto. Quantis fue contratada para analizar el saldo neto de la emisión de carbono por parte del establecimiento, teniendo en cuenta las emisiones y el secuestro de carbono a nivel del suelo y de la vegetación. El resultado de este estudio fue que el saldo neto es negativo. Por cada kilo de carne producido se capturan 3,5 kilos

de anhídrido de carbono (CO₂) equivalente. O sea, este tipo de sistemas de producción de carne, en lugar de contribuir en la emisión de gases de efecto invernadero, secuestran más carbono de la atmósfera del que liberan. Por lo tanto, tienen un impacto positivo sobre el medio ambiente y contribuyen a mitigar el cambio climático.

Más aun, de acuerdo con la comparación que realiza Quantis con otras producciones, el sistema de producción de carne en base pastoril tiene una contribución al ambiente muy superior al sistema de producción de hamburguesas veganas de Beyond Meat, el cual tiene un saldo neto de 4 kilos de equivalente CO₂ emitido por cada kilo producido.

Los grupos veganos no serán quienes se encargarán de difundir este tipo de estudios. Tampoco lo harán quienes tienen sistemas de producción intensivos, para quienes esta cuenta no les da bien. Quienes lo deben hacer son países como Uruguay, con un sistema de producción a cielo abierto que no solo atiende el bienestar animal sino que realiza una contribución trascendente al ambiente.



FRIGORIFICO
PANDO



algebra.uy

A CAMPO O A CORRAL LA MEJOR OPCIÓN DE VENTA DE SU GANADO ESTÁ EN PANDO

**EMPRESA
URUGUAYA**

- Ganados con certificación Never Ever para EEUU
- Ganados para la HQB-481
- Ganados terminados a corral "no cuota"
- Opción de contado en todas los negocios
- Sistema de confirmación por contrato para todos los negocios

Empresa familiar de capital y trabajo 100% uruguayo



HQB 481
HIGH QUALITY BEEF



URUGUAY



FRIGORIFICO
PANDO

DEPARTAMENTO DE HACIENDAS: TELS: 2292 7826 - 099 68 55 70 - Email: haciendas@fmp.com.uy

Ruta 84, Pando, Uruguay | Tel.: 2292 2093 | www.fmp.com.uy

Facturación de la ganadería de carne aumentó en US\$ 50 millones

En términos constantes representa una mejora de 7,6% frente al ejercicio anterior



La ganadería de carne en Uruguay facturó una cantidad récord de dólares por concepto de ventas finales en el ejercicio 2018/19, lo cual fue determinado por el sostenimiento en la cantidad de animales faenados y el aumento en su valor medio, parcialmente contrarrestado por un descenso en la exportación de ganado en pie.

El sector productor facturó US\$ 2.173 millones el ejercicio pasado, casi US\$ 50 millones más que en el anterior y aumentando por tercer ejercicio consecutivo.

Por concepto de ventas a frigorífico los productores ganaderos percibieron US\$ 1.990 millones, un crecimiento anual de 8,9%. La principal determinante de este aumento fue el valor medio de los animales que llegaron a planta. Promediaron US\$ 847 por cabeza, una mejora de 7,8% respecto a 2017/18. No solo creció el precio por kilo carcasa, sino también el peso medio de las carcasas, el que se había visto afectado en el ejercicio anterior por la sequía de fines de verano y principios de otoño. Además, se vio complementado por

Facturación de la ganadería , ejercicio agrícola

			2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	Dif %
Faena	Cantidad	Miles	2.154	2.408	2.326	2.348	0,9%
	Precio medio	US\$/cabeza	734	742	786	847	7,8%
	Producción carne	Miles tons carcasa	525	607	583	592	1,6%
	Facturación	Millones US\$	1655	1788	1828	1990	8,9%
Exp en pie	Cantidad	Miles	254	275	451	289	-35,9%
		Miles tons	69	74	117	73	-37,3%
	Precio medio	US\$/cabeza FOB	628	688	657	633	-3,5%
	Facturación	Millones US\$ FOB	160	189	296	183	-38,2%
Total	Extracción	Miles cabezas	2.408	2.683	2.777	2.637	-5,0%
		Miles tons en pie	1.096	1.243	1.239	1.210	-2,3%
	% del stock		20,2%	22,3%	23,7%	23,3%	
	Facturación	Millones US\$	1815	1977	2124	2173	2,3%
En pesos	Dólar	\$/US\$	30,1	28,6	29,1	33,0	13,5%
	Facturación en \$	Millones	54.690	56.564	61.768	71.707	16,1%
	Inflación		10,9%	5,3%	8,1%	7,4%	
	Facturación \$ ctes 18/19	Millones	67.644	64.985	66.650	71.707	7,6%

un modesto aumento en la cantidad de animales faenados de 22 mil cabezas (+0,9%).

Lo contrario sucedió con la exportación de ganado en pie. Se produjo un descenso de 162 mil cabezas (-35,9%) desde el récord del ejercicio anterior. A su vez, el valor medio por cabeza exportada se contrajo 3,5% a US\$ 633. Por lo tanto, la facturación por este concepto se hundió 38% a US\$ 183 millones.

La recuperación de la cotización del dólar por encima de la inflación permitió que la mejora de la facturación

Los animales que llegaron a planta promediaron US\$ 847 por cabeza, una mejora de 7,8% respecto a 2017/18

expresada en pesos constantes sea mayor que la que se registró en la moneda estadounidense. En pesos se facturaron 71,7 miles de millones en 2018/19; en términos constantes implica un aumento de 7,6% respecto al ejercicio anterior. Para productores ganaderos medios o pequeños, en los que el costo de vida tiene un peso importante dentro del conjunto de gastos, esta combinación de una mejora de los ingresos en dólares complementada por una recuperación de la cotización de la divisa por encima de la inflación le mejoran los números. /NR

2019/20

Para el ejercicio 2019/20, que acaba de comenzar, parece difícil que se sostenga el aumento de la facturación bruta de la ganadería de carne. La oferta de animales para faena es reducida y eso seguramente impactará —de no mediar inclemencias climáticas que obliguen a una mayor extracción— en una reducción de la cantidad de animales enviados a planta. Tampoco se prevé un aumento de la exportación en pie. La menor extracción seguramente sea contrarrestada por una mejora en el valor medio de venta, pero difícilmente lo haga en proporciones mayores a la caída en la cantidad de animales vendidos.

Facturación de la ganadería por ventas finales



Dejemos Huella

Conectando conocimientos,
integrando oportunidades.



Agendá la fecha

5^{ta} edición
10 de octubre

www.adp.com.uy

Uruguay pagó US\$ 100 millones en aranceles en China en 2018

En 2018 Uruguay pagó US\$ 196 millones, más de la mitad de los cuales quedaron en el fisco del principal cliente



El presidente del Instituto Nacional de Carnes, Federico Stanham, durante su exposición en la reunión de la ACG en Young.

Fue muy importante la afluencia de consignatarios socios de la gremial, así como también de productores de la zona.



No habría que esperar una mejora en los ingresos del complejo cárnico por la vía de subas significativas de los precios de exportación en el mediano y largo plazo, más allá del impulso coyuntural de la fiebre porcina africana. Por lo tanto, hay que trabajar en otras consideraciones para agregarle valor a lo que Uruguay exporta, dijo el presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Federico Stanham, durante la reunión organizada por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) en la sede de la Sociedad Rural de Río Negro (SRRN).

La ACG realizó su clásica reunión de precios de los lunes en la sede de la SRRN en Young, con los objetivos de salir al interior del país a celebrar el encuentro semanal y aprovechar la oportunidad para homenajear a la gremial de productores en su centenario.

Hay aspectos a trabajar “hacia afuera” y otros “hacia adentro”. Entre los primeros, el acceso sanitario, pero “no alcanza”, dijo Stanham, porque también hay que bajar aranceles. En 2018 Uruguay pagó el 11% del valor de la carne que se exportó, US\$ 196 millones. China se llevó US\$ 100 millones de esos aranceles.

El presidente del INAC advirtió que cuando se reducen los aranceles de acceso, empiezan a prevalecer otros

temas, como los relacionados al bienestar animal y al ambiente. A su vez, cada vez es más importante la trascendencia de la aparición de residuos veterinarios, así como la resistencia antimicrobiana.

China es el mercado ideal, porque demanda de forma muy parecida a los productos que da el vacuno. Las proporciones en las que se descompone un vacuno (bloques y recortes, cortes del trasero exceptuando los finos, los propios cortes finos, la carne en bloque congelada y los cortes del delantero, que se utiliza principalmente para industrializar para la elaboración de hamburguesas y embutidos) son muy similares a las que compra el mercado chino. “Es el único destino que tiene esa característica”, dijo Stanham, y consideró que es la causa por la cual ha crecido de la forma en que lo ha hecho.

En los temas a trabajar “hacia adentro”, Stanham enfatizó en la reducción de pérdidas y desperdicios. La auditoría de calidad realizada por el INAC junto con el INIA estableció que se pierden US\$ 31 millones por año por hematomas, abscesos, pH y decomisos.

Stanham recalcó que “el ganadero es un exportador”, pero no siempre fue así. Antes del año 2000 se exportaba menos de 50% de la producción de carne y se hacía de una forma “totalmente distinta” a lo que se hace ahora, cuando se exporta el 75% de lo que se produce. “Esto condiciona muchísimas cosas”, dijo Stanham.

Más de 90% del precio de la hacienda está explicado por el precio de exportación. “El precio del novillo copia el de exportación”, aseguró. Eso no quiere decir que no haya años o momentos en los que los precios se separan, lo cual está vinculado a la oferta interna. Por ejemplo, en 2014 hubo un desfase que favoreció a la industria, en tanto en este 2019 está favoreciendo a los productores. Pero todo termina volviendo a un equilibrio.

Hay tres países que definen más de 90% de las carnes que exporta Uruguay: China, Estados Unidos y la Unión Europea. No significa un gran riesgo, porque hay una flexibilidad que permitiría que, si algún otro mercado comienza a pagar precios superiores, la industria tiene una rápida capacidad de redireccionar sus ventas. Uruguay está habilitado a exportar a los 10 principales importadores mundiales de carne vacuna. El único que no está abierto es Egipto, que está en proceso y no tiene un mercado muy atractivo para la exportación uruguaya actualmente.



SAT

El presidente del INAC se refirió al Sistema Automatizado de Tipificación (SAT), que es un sistema fotográfico con el que se toman distintos tipos de medidas y determina la letra que le corresponde a la tipificación de esa carcasa.

La ventaja es que la medición es objetiva, además de que todas las plantas van a tipificar de la misma manera. Y es una base estadística para hacer otro tipo de análisis.

Stanham recordó que el proceso comenzó con el sistema de cajas negras que tenía como objetivo inicial controlar la potencial evasión fiscal de los frigoríficos. Luego se comenzó a usar como una garantía de peso de las carcasas para los productores. A eso se le agregó posteriormente el decreto sobre el dressing, que determina qué se puede sacar y qué no entre la tercera y la cuarta balanza. A esto se agrega el SAT.

Lo calificó como “el inicio de una nueva etapa”, ya que permite una nueva visión de la calidad de las medias reses.

La Asociación de Consignatarios de Ganado le obsequió una plaqueta a la Sociedad Rural de Río Negro en reconocimiento a los 100 años de la gremial de productores.

NEGOCIOS RURALES | 11

USTED YA CONOCE QUIÉN ES LÍDER EN AMÉRICA DEL SUR.

A **T** **H** **E** **N** **A**
F **O** **O** **D** **S**

Athena Foods es una empresa chilena que pertenece a Minerva Foods, que nace líder en el mercado global de exportación de carnes. Además de lo mismo sabor y excelencia, con Athena Foods usted continúa contando con el apoyo y soporte de nuestro equipo de Compra de Hacienda.

Hable con
nosotros

Departamento Compra de Hacienda

Pul (00598) 4640 2809

Carrasco (00598) 2601 4002 - Interno: 125

Canelones (00598) 4332 2718 - Internos: 156 / 256

La carne se beneficiaría en US\$ 61 millones

Marcelo Secco, de Marfrig, presentó una posible distribución de los beneficios del TLC con Europa



En un trabajo elaborado con la distribución de la cuota Mercosur para la carne vacuna en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (UE) acordado entre los cuatro países del bloque en 2004, y teniendo en cuenta los valores actuales y la reducción del arancel al Hilton, Uruguay tendría un beneficio del orden de los US\$ 61 millones, expresó el CEO de Marfrig en Uruguay, Marcelo Secco, en la reunión de la ACG en la sede de la SRRN.

Entre la reducción de aranceles al Hilton y la nueva cuota de 99 mil toneladas peso carcasa otorgadas, el beneficio global para el bloque sería de US\$ 289 millones, de los que US\$ 102 millones serán por la baja a 0% del arancel de la cuota Hilton (del que se beneficia

fundamentalmente Argentina, porque es quien tiene más volumen) y US\$ 187 millones por el nuevo cupo arancelario.

Lo acordado 15 años atrás dentro del Mercosur le otorgaba a Uruguay 21,1%

“Vivimos en la región que produce casi el 40% de la carne vacuna que se exporta”, por lo que “tenemos trabajo en pila”

del volumen de la nueva cuota. Eso sería un beneficio de US\$ 47 millones, a lo que se agrega la eliminación del arancel del Hilton, otros 14 millones. Así se llegaría a los US\$ 61 millones mencionados.

GANANCIA ACUERDO UE-MERCOSUR SEGÚN FIRMA DE 2004

	GANANCIA ACUERDO UE-MERCOSUR SEGÚN FIRMA DE 2004				TONS	
	Hilton	Cuota Mercosur	Total	%	CUOTA	%
Argentina	65.284.727	19.698.012	84.982.739	29,5%	7.768	10,2%
Brasil	20.240.000	102.414.348	122.654.348	42,5%	42.189	55,4%
Paraguay	2.003.760	18.144.099	20.147.859	7,0%	7.539	9,9%
Uruguay	14.066.476	46.693.804	60.760.280	21,1%	18.658	24,5%
Total	101.594.963	186.950.263	288.545.226		76.154	
%	35%	65%				

La proporción que le tocará a cada uno de los países está siendo negociada en el Foro Mercosur de la Carne, ámbito que reúne a los privados del sector productivo e industrial y que luego recomendará a los respectivos gobiernos una forma de distribución. Por el momento no hay acuerdo al respecto. La última reunión se realizó en el marco de la Exposición de Palermo en Buenos Aires y la próxima será cuando se esté realizando la Expo Prado en Montevideo.

El industrial opinó igual que el presidente del INAC, Federico Stanham, en cuanto a que no hay que esperar que la reciente suba de precios motivada por la fiebre porcina africana se convierta en una tendencia que los haga seguir subiendo.

Recordó que “vivimos en la región que produce casi el 40% de la carne vacuna que se exporta”, por lo que “tenemos trabajo en pila”. Se nos agrandó el mercado y se nos va a seguir agrandando, porque cada vez hay más gente en los países emergentes con rentas medias como para ser consumidores de proteína animal. /NR



Marcelo Secco, CEO de Marfrig en Uruguay, dijo que hay tres ondas en el impacto de la fiebre porcina africana en China. Uruguay “participa de la primera, que es la que estamos transitando. En la segunda onda el mundo empieza a mirar dos ejes: Brasil y EEUU; la tercera onda es ver dónde puede crecer el cerdo y el pollo, y eso al que impactará positivamente es a EEUU”.



Presentamos nueva línea de productos:

SANTA CLARA
BRASAS



Conocimiento, tecnología y agronomía

Ahora la tecnología da soluciones que hasta hace poco tiempo eran impensables. Es muy motivante ver como hay cosas globales que se pueden usar en un negocio armado para lo local. Es lo mismo que pasa con el teléfono. No se inventaron los Smart phones para que los usemos los uruguayos, pero cuántas cosas hacemos los uruguayos, que son particulares para nosotros, con esos Smart phones.

Cuando se ve la tecnología de la agricultura que se desarrolla a escala global, por compañías con mucha capacidad de inversión, y adviertes lo práctico que te hace el trabajo, es fantástico. Hoy la investigación local tiene sentido, pero la disminución de la brecha entre el potencial y lo que el productor va a lograr en su campo, lo logrará con la agricultura de precisión, con la ambientación, lógicamente con el ajuste de la densidad de planta de cada material en su situación. Eso hoy no está difícil. Por suerte necesita tecnología y agronomía. Se precisa gente preparada, conocimiento por hectárea. El que tiene capacidad de aprenderlo, tiene un gran valor.

“El escenario agrícola es positivo”

Para Marcos Guigou, principal de ADP, los desajustes a la siembra en EEUU impactarán favorablemente sobre los precios



¿Cómo se visualiza el escenario agrícola pensando en la próxima zafra de verano?

El escenario es positivo. No hay euforia, pero imagino que los precios de los granos de verano, fundamentalmente soja y maíz, se van a afirmar. Si bien los stocks son muy altos, habrá un impacto de los graves problemas que hubo en Estados Unidos a la siembra.

Se puede decir que la agricultura estadounidense es perfecta. Es increíble un país tan grande, que se pueda transitar durante días viendo todo tan bien hecho. Parece mentira que no haya errores.

Pero este año se les desajustó todo. Estuve allí en los primeros días de junio y se veían cosas impensadas, como erosión, máquinas empantanadas, siembras en el barro. Yo no puedo creer que todo este desajuste de más de un mes, en una agricultura tan ajustada, no provoque mermas de rendimiento del orden de los 300 kilos por hectárea de soja. Lo mismo en el maíz.

Por lo tanto, en la medida que pasen las semanas, considero que empezarán a aparecer informes que hablen sobre lo que se pierde en años con graves dificultades a la siembra. Habrá, entonces, un período que nos va a dar un poco más de perspectiva. Eso se reflejará en lo local.

¿Cómo se percibe el ánimo del agricultor?

Esta mejor que el año anterior, que fue el peor de la historia. Todos habían quedado muy complicados con el flujo de fondos, la posibilidad de pagar las

cuentas. Este año, aunque los precios no nos terminaron de dejar contentos, ha habido mucho volumen. En algunos casos, a pesar de que se tuvo que sembrar tarde, se lograron buenos rendimientos, por ejemplo en maíz. Eso es un aprendizaje, observar que la siembra de maíz en enero funciona bien, teniendo en cuenta el híbrido a utilizar, las enfermedades a tener en cuenta. Nosotros este año, con siembras de segunda hasta el 20 de enero, se cosechó en julio con rendimientos de 6-7 toneladas base seca.

Con los buenos rindes de la zafra pasada, con las favorables expectativas de la ganadería, ¿hay un aliado para elevar el área de maíz?

El maíz está siendo uno de los mejores cultivos en los últimos años, por esa combinación de productividad y precio, con la demanda tanto desde la exportación como desde la ganadería. El problema es la inversión que se precisa por hectárea. Cuando las empresas están con poca “energía”, se busca el cultivo que demanda menos inversión. Lo mismo pasa en la ganadería.

Lo que tiene la soja es que en general con una menor inversión se pueden lograr resultados favorables. En el caso del maíz, si no se hacen las cosas bien, no salen bien. Mucho del resultado viene en la semilla, que es un híbrido que sale caro. En fertilización también es demandante. Pero es un cultivo que tiene mucho para dar, hay muchos detalles para ajustar, pero hay que estar dispuesto a realizar una inversión alta. Si no estás dispuesto a invertir lo que requiere, es mejor no hacerlo.

Veo que las cosas se hacen cada vez mejor, los rendimientos son cada vez mejores. El sistema está aprendiendo. Donde se pueda mantener un esquema agrícola puro, realmente se empiezan a capturar un montón de ventajas. Siempre ha sido así, pero ahora que las cosas se hacen de forma más profesional, se más palpable.

Nosotros tenemos muchos ejemplos de chacras de 25-28 años de agricultura continua y rendimientos récord. Los campos están mucho mejor de lo que estaban antes.

En este punto hay discrepancias, como por ejemplo la Facultad de Agronomía. ¿Qué es lo que hay que tener en cuenta para que ese modelo funcione?

Hay que seguir las tendencias. La agricultura en 25 años ha evolucionado enormemente. Hay que buscar la complejidad de la naturaleza entre sistemas radiculares, exudados, producción de biomasa, necesidades de nutrientes, qué deja cada cultivo, qué se lleva. Eso es la agronomía, es lo lindo.

Lo que el agricultor aprende con la experiencia es que los cultivos que por algún motivo se pinchan, generalmente lo sigue un cultivo flojo. En cambio, cuando se logran productividades altas, siguen cultivos con buenos rendimientos. Es un círculo virtuoso. Puede estar explicado por la actividad biológica que un buen cultivo genera dentro del suelo.

¿Esa agricultura continua es para suelos de excelencia o se puede generalizar?

En Uruguay hay muchos suelos en los que se puede hacer. Incluso en las zonas de sierra, se ve cada bajo que se te hace agua la boca.

¿ADP tiene ya planificada la siembra de verano?

Si. Viene creciendo la proporción de maíz, no tanto en sorgo. Principalmente porque en el modelo nuestro de producción de carne se opta por granos con más concentración energética. Por lo tanto, se prefiere trigo en invierno y maíz en verano.

La relación con la soja es de 5 a 1, aproximadamente.

El maíz tiene dos lugares: uno de alta productividad, con un ajuste grande de todas las tecnologías, de primera, y después está también el que se tiene que hacer por las rotaciones —el suelo te agradece un maíz cada 3-4 años— que, en general, tiene una tecnología menor, con menos plantas, menos fertilizante, con el que se buscan potenciales menores. Se usan suelos buenos, pero no son los ambientes de más calidad. Esta opción es muy buena después de gramíneas, después de un trigo de 5.000 kilos se puede sembrar una soja, pero es más fácil sembrar maíz, porque con él se puede buscar profundidad, humedad. Hay cosas de cada cultivo que, si las ordenas correctamente, hacen que las posibilidades de errar sean mucho menores. Eso es gran parte del éxito. **JNR**

¿Cómo está la ganadería en la empresa?

La ganadería se ha solidificado mucho en nuestra empresa. Hemos logrado producir cada vez más cerca. Hemos empezado a hacer cosas como con el trigo el año pasado, evaluación de la proteína en pre cosecha, que nos permite no juntar en las plantas trigos de diferente calidad que después no se pueden separar. Con este análisis se separa de antemano el trigo con menor proteína, sin calidad de exportación, va directo a los corrales, y los que tienen proteína en buenos niveles, ya se van cerca de los puertos

AGRO ORIENTAL

UNA NUEVA FORMA DE VER EL CAMPO

**VENTAS A FRIGORÍFICOS
EXPORTACIÓN EN PIE
INVERSIONES GANADERAS
NEGOCIOS PARTICULARES
VENTAS Y TASACIONES DE CAMPOS
FIDEICOMISO AGRO ORIENTAL
TRAZABILIDAD
SEGURO AGRO ORIENTAL**

PARTICIPANTE DE  plazarural

El país de las montañas rusas

Tras un año de fuerte caída de la economía, los argentinos manifestaron su disposición de volver al modelo proteccionista



Los libros de historia muestran que, cada determinada cantidad de años, los argentinos pasan de un extremo a otro en plazos cada vez más cortos.

Tras la victoria de Cambiemos, la coalición liderada por el presidente Mauricio Macri en las elecciones de 2015, Argentina volvió a la economía de mercado, buscando dejar atrás más de una década de políticas proteccionistas de sus antecesores, Néstor Kirchner primero y Cristina Fernández después.

Durante los años que duraron estas medidas proteccionistas la carne uruguaya aprovechó para posicionarse y seguir ganando mercados. Pero bastó que Argentina volviese al ruedo, tras 12 años fuera, para reclamar para sí el prestigio ganado en base a décadas de un producto de calidad reconocida mundialmente.

La demora en aplicar los ajustes necesarios llevó a que las medidas tomadas dejaran al gobierno argentino a medio camino entre los problemas y las medidas para solucionarlos. Y lo que el gobierno no decidió en su momento, el mercado terminó decidiendo por éste.

En mayo de 2018 vino la primera señal de que el mercado perdía la paciencia y se dio el primer gran salto del tipo de cambio, reflejando la disposición de los inversores a salirse de los activos argentinos.

En setiembre de 2018, se tomó el segundo paquete de grandes medidas, que incluyó la vuelta de las retenciones a los productos agropecuarios, lo que representó una traición para gran parte del sector del campo, aliado estratégico de Macri para su llegada a la presidencia en 2015. Ahora se especula con la posibilidad de que sean elevadas.

Las medidas económicas aplicadas echaron mano a una serie de opciones que los antes opositores criticaron en los años de administraciones kirchneristas, pero que con el tiempo volvieron a ser usadas, en este caso por el gobierno de Macri, a modo de salvavidas, de forma de poder cumplir con el compromiso asumido ante el Fondo Monetario Internacional para hacer frente

a los vencimientos de obligaciones financieras.

En su momento esto representó un duro revés para la imagen política del presidente.

Pero si las señales del mercado no eran suficiente, llegaron las señales políticas. Tras las elecciones primarias, que sirven a modo de termómetro de lo que pueda pasar en octubre, la victoria del Frente de Todos, la alianza del Kirchnerismo con otros sectores del Justicialismo, le tiró en la cara al gobierno, tanto del descontento popular como el de los demás sectores de la economía.

En el último año, las medidas implementadas por el gobierno siguieron a ritmo lento, con un gobierno que iba más a reacción que a propuesta. Así, el tipo de cambio se disparó al punto de devaluarse 100% durante 2018. Algunas medidas de contención se to-

El gobierno salió dos días después de la derrota, a anunciar medidas de estímulo y alivio a las empresas y a las familias

maron pero, en ningún caso, pudieron revertir la tendencia alcista en el precio del dólar, lo que resultaba clave para llegar con chances a las elecciones de octubre.

La diferencia entre los votos de la fórmula presidencial opositora y la oficial fue superior a 15% a favor de la primera, lo que deja con muy pocas chances de que se revierta, máxime considerando la estampida del dólar, los malos indicadores socioeconómicos y el mal humor de la población con las medidas aplicadas.

Al cierre de esta edición de Negocios Rurales el gobierno salió dos días después de la derrota, a anunciar medidas de estímulo y alivio a las empresas y a las familias. Antes, fue necesario darse de frente contra la realidad en las urnas las que, probablemente, ya hayan dictado sentencia definitiva. /NR

El **91,73%** . . .

de los que contratan los **planes de Protección**
→ **de Securitas**, se van de su casa 9hs a trabajar
con un **200% de tranquilidad.**



Para toda tu tranquilidad,
le **sumamos SIN COSTO Seguro Hogar, contra hurto e incendio**, del Banco de Seguros del Estado.



Protección total
. para tu casa



Contactate con nuestros asesores al teléfono **2848 0000***
info@securitasuruguay.com · www.securitasuruguay.com



Promoción válida para nuevos contratos abonando por débito de tarjeta de crédito. Exclusiva para hogares. No acumulable con otras promociones. Infórmese www.bse.com.uy sobre las condiciones de asegurabilidad.

“El consumidor cada vez pide más información”

El tema del Bienestar Animal fue tratado por empresarios cárnicos y de la industria lanera en Tacuarembó



La jornada de Bienestar Animal incluyó una mesa de empresarios vinculados a la producción y comercialización de productos cárnicos y lana. El bloque se denominó “Una visión desde la comercialización y la producción”. La conformaron, de izquierda a derecha, Diego Saavedra (Central Lanera Uruguay), Juan Pablo Franco (Marfrig), Juan Lema (Agromeals) y Pedro Otegui (Lanas Trinidad).

“La relación calidad-precio es un dato de la historia; el consumidor cada vez pide más información, en especial el del mundo desarrollado”, dijo Pedro Otegui, principal de Lanas Trinidad, al hacer uso de la palabra en la Jornada de Bienestar Animal organizada por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) en Tacuarembó.

Otegui formó parte de una mesa junto con Diego Saavedra, gerente de Central Lanera Uruguay, Juan Pablo Franco, gerente de operaciones de Marfrig, y Juan Lema, trader de carnes de la empresa Agromeals.

Los cuatro empresarios contestaron una serie de preguntas vinculadas con cómo se adecuan a las crecientes necesidades de Bienestar Animal que exigen los clientes del exterior. Juan Lema mencionó que por el momento no todos los clientes plantean el tema. Es algo frecuente en el caso de los negocios con Estados Unidos o Europa, pero en el caso de China, hacia donde se destina el mayor volumen de la carne exportada, por el momento no es una exigencia de los compradores. “Seguramente sucederá en el futuro”, dijo Lema. A este respecto Franco, de

Marfrig, dijo que desde el punto de vista del trabajo dentro de la industria “no se puede trabajar con o sin Bienestar Animal dependiendo del cliente, es algo que se tiene que hacer siempre”.

Otegui también hizo una puntualización a este respecto. En el caso de la carne vacuna, China es el destino final de lo que importa. Sin embargo, para la industria textil que importa lana, buena

“Tenemos que cuidarnos como sociedad que no nos lleven de las narices pequeños grupos fundamentalistas e irracionales”

parte de sus ventas son en mercados internacionales, caso de Europa o Estados Unidos, por lo que “hay clientes chinos muy estrictos en los requerimientos de Bienestar Animal”.

Los empresarios recordaron una diferencia clara entre el sector ovino y el vacuno, ya que en el primero existe un “manual de buenas prácticas” que fue destacado tanto por Otegui como por Saavedra. “Hay que trabajar para que

se conozca más”, dijo el principal de Lanas Trinidad. Para el vacuno no hay nada al respecto y eso se consideró un punto a atender.

Todos coincidieron en que las prácticas de Bienestar Animal, además de ser un imperativo ético, son rentables, ya que implican una mayor producción y un mejor acceso a los mercados.

Más allá de ello, Saavedra se refirió a los grupos fundamentalistas de presión que, aunque en número de personas son pocos, se hacen sentir. “Tenemos que cuidarnos como sociedad que no nos lleven de las narices pequeños grupos fundamentalistas e irracionales”, dijo el gerente de Central Lanera. Su afirmación fue respaldada con aplausos por el nutrido auditorio de productores y técnicos que colmó el galpón de INIA en Tacuarembó.

Respecto a las posibilidades de que las prácticas de Bienestar Animal se premien en el precio de los productos, Franco recordó que en la tarea de dressing a nivel de la industria frigorífica es obligatorio el retiro de machucamientos. Por lo tanto, esos kilos no se pagan. “Así que ya hay un castigo en el precio”, afirmó.



Marcia del Campo, principal del INIA en temas vinculados con el Bienestar Animal, dijo durante la jornada que las prácticas de Bienestar Animal se pueden resumir en cuatro grandes áreas: una correcta alimentación, además de un buen manejo y alojamiento. A eso se debe agregar que los animales estén sanos y que tengan un adecuado comportamiento, acorde a su especie.

Exigencias crecientes

Uno de los caminos en los que se avanza en las exigencias de Bienestar Animal es en el uso de analgésicos para algunas prácticas dolorosas, caso de la castración o el desmoche. Saavedra recordó que el estado de Victoria, en Australia, aprobó pocos días atrás el uso obligatorio de analgésicos para la señalada de los corderos. “Ir en esta línea no es un costo más”, dijo el industrial, “sino que es más rentable, porque seremos más productivos y llegaremos a los mercados más exigentes”, expresó.



- Información
- Estadísticas
- Análisis
- Entrevistas y opiniones

Suscríbase gratis en el sitio web
tardaguila.com.uy



A PARTIR
DEL 24
DE AGOSTO

- Apoyan:
- Dirección General Forestal,
 - Sociedad de Productores Forestales
 - INIA



Prácticas de Bienestar Animal favorecen el resultado económico

Suplementando en invierno y con sombra en verano se incrementa 46% el ingreso por hectárea



Juan Ignacio Buffa, de la consultora Apeo, durante su presentación en Tacuarembó.

Unas 300 personas se hicieron presentes, entre técnicos y productores, para seguir la jornada de Bienestar Animal que organizó INIA en Tacuarembó.



La aplicación de prácticas de Bienestar Animal en los predios ganaderos no solamente es un imperativo ético, sino que redundará en un beneficio económico para las empresas ganaderas. Eso aseguró el ingeniero Ignacio Buffa, de la consultora Apeo, quien fue uno de los disertantes en la jornada sobre Bienestar Animal que realizó el INIA en su sede en Tacuarembó.

Unas 300 personas siguieron con atención las diferentes ponencias y mesas redondas organizadas durante la jornada, la cual contó con una visión empresarial acerca de las exigencias de los mercados internacionales en este sentido, qué es lo que piden los clientes del exterior tanto de la carne vacuna uruguaya como de la lana (ver nota aparte).

Buffa compartió resultados de investigaciones que tuvieron en cuenta dos prácticas de manejo, una para el invierno y otra para el verano. La invernal fue la suplementación de los animales para que no pasen hambre; la estival, la presencia de sombra.

Aplicando ambas medidas se llega al peso de faena antes —poco más de tres años en lugar de cuatro— y además un mejor resultado económico. Con las prácticas de Bienestar Animal se llegó a US\$ 112 por hectárea, 46% por encima de los US\$ 76 que se lograron sin aplicarlas.

Esta sustancial mejora del resultado económico se da por la posibilidad de aumentar la carga, además de un incremento de la ganancia diaria de los animales.

Buffa también se refirió a las pérdidas detectadas en la auditoría de la carne realizada por el INIA en conjunto con el INAC. Se llegó a que se pierden US\$ 20,4 por animal en promedio. Si se tiene en cuenta la cantidad de animales faenados, son unos US\$ 40 millones por año, cuatro veces lo que ha ganado la industria frigorífica en el promedio de los últimos años.

“El tema no es menor”, repitió en varias oportunidades Buffa. Hizo un ejercicio en el que la industria transfiriese 50% de esa mejora al productor, significaría US\$ 4 centavos adicionales por kilo carcasa. **/NR**

El Bienestar Animal se puede demostrar

La Universidad de Nueva Inglaterra, en Australia, desarrolló un test científico no invasivo que, afirma, es capaz de medir el nivel de estrés de las aves en la industria avícola. El test utiliza biomarcadores presentes en productos avícolas como los huevos, con los que se pueden determinar los niveles de estrés experimentados por las aves durante la producción. Si la tecnología es exitosa a nivel comercial, las cadenas de suministro serán capaces de demostrar la utilización de buenas prácticas de Bienestar Animal en sus sistemas de producción.

Empresario uruguayo adquirió frigorífico Sarubbi

El productor Rogelio Álvarez es ahora el nuevo propietario de la planta ubicada en las afueras de Montevideo

Frigorífico Sarubbi (Sirsil SA) vendió su planta frigorífica a un empresario uruguayo, confirmaron fuentes de la empresa. La transacción se terminó de cerrar a principios de agosto y desde el lunes 5 la firma trabaja con el nuevo propietario.

La operación incluye la planta frigorífica pero deja de lado la de chacinados de Sarubbi, que conforma otra empresa.

El comprador es Rogelio Álvarez, un empresario uruguayo que es productor agropecuario de los departamentos de



En lo que va del año Sirsil SA faenó 42.756 vacunos, 3,1% del total procesado en plantas habilitadas en el país

Durazno y Rocha y que además tiene automotora y estaciones de servicio.

El gerente general de la empresa continuará siendo Gabriel Slinger, quien además es el principal del departamen-

to de exportaciones de la empresa.

En lo que va del año Sirsil SA faenó 42.756 vacunos, 3,1% del total procesado en plantas habilitadas en el país. Hasta el momento realizó exportaciones por US\$ 34,5 millones. Como toda la industria cárnica, China es su principal mercado con US\$ 25,4 millones (74% del total). Sirsil realizó un programa Focus Group con INAC en este país por el cual está colocando carne enfiada. /NR

NEGOCIOS RURALES | 21

Al momento de comercializar su producción, la comisión puede ser un gasto, o una buena inversión!

- Embarques a frigoríficos
- Negocios particulares
- Venta de campos



gustavo basso
NEGOCIOS
RURALES

Batlle y Ordoñez 511
Tel.: 4352 7303*, Florida

Tres políticas agropecuarias para los próximos cinco años

En los 60 años de la URF, los asesores en agro de Martínez, Lacalle Pou y Talvi presentaron sus planes para el sector



Los moderadores de la jornada, Nicolás Lussich y Rosanna Dellazoppa, junto con los asesores Carlos María Uriarte, Ramón Méndez y Juan Ignacio Buffa.

La Unión Rural de Flores (URF) se vistió de gala el jueves 1º de agosto, en el marco de los festejos por el 60º aniversario de la institución, con la organización del evento "Agro y Política", a sala completa en el teatro Artigas, de Trinidad.

Para ello, la gremial de productores invitó a los asesores en agro de los candidatos a presidente por los tres principales partidos: Ramón Méndez por el Frente Amplio, Ignacio Buffa por el Partido Nacional y Carlos María Uriarte por el Partido Colorado.

Los ingenieros agrónomos Rosanna Dellazoppa y Nicolás Lussich fueron los moderadores en la tertulia entre los asesores de los presidenciables.

Los técnicos coincidieron en señalar las fortalezas por sub sector, como el arroz, la ganadería de carne y lana, así como la agricultura de secano y la forestación. Algunos de los principales temas abordados fueron la política en cuanto a la implementación de seguros y gestión ambiental, además de estímulos para el aumento de la productividad en los diferentes rubros.

Ramón Méndez, asesor del candidato Daniel Martínez, consideró que Uruguay debía dejar de exportar commodities como tales para pasarse a los

specialties, entendiendo estos como aquellos productos con mayor valor agregado. Carlos María Uriarte, asesor de Ernesto Talvi, le planteó su discrepancia a Méndez debido al problema crónico que supone en Uruguay agregar valor, por los grandes costos en energía, por citar solo un ejemplo.

Uriarte señaló estar de acuerdo con el concepto de conseguir mayores ingre-

Ramón Méndez, asesor de Martínez, sostuvo que Uruguay debe dejar de producir commodities y pasar a producir specialties

sos por unidad de producto, pero marcó que actualmente eso es imposible y que no veía cómo podría cambiar algo que no pudo hacerse en 15 años de gobierno.

En cuanto a los seguros, climáticos y de precios, los tres asesores mostraron una postura muy similar por lo que, para poder aumentar los índices de producción, se necesita que el productor cuente con determinadas certezas sobre los componentes de la ecuación de ingresos: precio y cantidad.

En cuanto a los instrumentos de fomento a la producción, Uriarte señaló que es necesario contar con un Banco de la República que postergue los vencimientos de las empresas agropecuarias más comprometidas financieramente, de forma que éstas puedan dedicarse a su negocio sin tener la espada de Damocles encima. Considera que el manejo de la política crediticia por parte del banco debe ser con la mira puesta en ser el banco de fomento histórico.

Ignacio Buffa, asesor del Partido Nacional, le planteó su discrepancia a Uriarte, tras éste sostener que Uruguay debía ser exportador y turístico, a lo que Buffa agregó que debería poder agregarse software y cualquier otra actividad que resulte competitiva internacionalmente.

En el cierre de la actividad, los referentes en agro de los tres partidos con mayor intención de voto volvieron a destacar puntos de vista y visiones similares para encontrar las mejores formas de potenciar al sector, con intercambio respetuoso de por medio, destacando que en las diferencias están las mayores fortalezas del sistema político para poder llegar a los acuerdos necesarios.

La reforma de la seguridad social es imprescindible

Tras la presentación del presidente de la URF, Daniel Laborde, y previo a la tertulia de los asesores presidenciales, expuso el economista de CPA Ferrere, Gabriel Oddone, quien presentó el escenario macroeconómico actual y futuro, así como los principales desafíos que la próxima administración deberá encarar con urgencia.

Oddone destacó la realidad sobre el deterioro de las cuentas públicas, la situación macroeconómica actual y las medidas que, a su juicio, deben tomarse.

A propósito de la economía doméstica, señaló la importancia que representa la inversión de UPM 2, recientemente confirmada, lo que agregará un piso de 2% del PBI para los próximos años.

El economista de CPA Ferrere resaltó la insostenibilidad del déficit fiscal, para lo cual comentó que será necesario un ajuste para equilibrar los ingresos con los egresos. Entre estos últimos, señaló la importancia y el peso que tiene una reforma amplia de la seguridad social, la que se vuelve impostergable para ordenar las cuentas y dinamizar la economía.

Oddone señaló que el solo efecto de la nueva inversión de UPM es insuficiente y que una reforma de la seguridad social debe incluir el BPS y las cajas paraestatales, lo que debería abarcar mayor profundidad que la última reforma previsional, que data de 1996 (y que fue sometida a referéndum) que fue "superficial e incompleta", por lo que será necesario el respaldo de un gran espectro del sistema político, independientemente de quien resulte ganador en noviembre. /NR

NEGOCIOS RURALES | 23



- Pago de préstamos.
- Transferencias a bancos de plaza y al exterior.



- Utilización de productos y servicios.
- Pago de facturas.
- Recarga de celulares.

NUESTROS SERVICIOS CONECTADOS a todo el agro

ÁREA CORPORATIVA

Más info en
brou.com.uy

 **BANCO
REPUBLICA**
NUESTRO BANCO PAÍS

“Baja oferta se debe al adelanto de zafra y postzafra”

Negocios Rurales conversó con Joaquín Falcón, quien compartió sus impresiones sobre el año atípico en el mercado ganadero



Perfil

Edad 28 años
Escritorio Romualdo
Rodríguez
Zona de actividad:
nacional

¿En qué cambió el negocio de la invernada?

El invernador tradicional, en lugar de comprar novillos formados, de 450 kilos, busca categorías más livianas (debido a la escasez de los antes mencionados). Las invernadas se van acortando con animales más jóvenes y livianos, en donde el nivel genético se ve reflejado, dando terminaciones de carcasas pesadas, optimizando la conversión de transformación que es a donde hay que apuntar. Por otro lado, alguno al no ver negocio con los machos se inclina a hacer invernada de vaquillonas.

¿Qué lectura hace del mercado actual del gordo?

Sigue muy firme y estable. Ha tenido un desempeño muy bueno durante todo el año. A medida que fue apareciendo la oferta la gente fue vendiendo, sin especular. La demanda de la industria fue tal que hizo que se mantuvieran los precios firmes y la faena alta durante gran parte del año.

A estos buenos valores, siempre que pudiera conseguir reposición, el productor va vendiendo. Algunas industrias se muestran más receptivas según los negocios que tengan cerrados afuera.

¿El productor sigue condicionando los negocios de gordo con los de reposición?

El hecho de atar negocios de gordo a conseguir reposición y viceversa va de la mano de la situación de comidas que tengan los productores. Quienes cuentan con comida, dependiendo de la época, prefieren priorizar la reposición, para no quedar sin bocas y optimizar el aprovechamiento del forraje.

El año resultó atípico. Los ganados se aprontaron más rápido de lo normal entre la primavera y el verano, debido al clima ideal de calor y el régimen semanal de lluvias. Esto adelantó la zafra y la postzafra para el verano. La demora en la implantación de los verdeos, sobre fin de verano y principios de otoño, por el contrario, retrasó los pastoreos pri-

mero debido a que no estuvieron prontos para ser pastoreados en el otoño. Posteriormente, volvieron a retrasarse, debido a los temporales de invierno, por lo que se debió retirar los ganados de los verdeos, desfasándose así las gorduras y retrasando los embarques para faena, reflejándose en una fuerte disminución de la oferta.

Se sigue viendo que cuando quieren empezar a meter kilos, los sacan. Los novillos son los que más sufren con los temporales y se va corriendo la chance de embarque. En su momento, cuando apareció más oferta, la gente vendía. La vaca fue la categoría más demandada y la que más se benefició, dada la chance de colocación con todas las plantas, para todas las variantes de peso de vaca, con negocios en el exterior concretados para cada caso.

¿Es sostenible el precio por encima de US\$ 4 por kilo de carcasa de novillo?

La industria está con necesidad de faena y sigue cerrando buenos negocios en el exterior. Naturalmente, se muestra más competitiva en unas categorías que en otras. Los compradores tienen que hacer su negocio y el invernador también. Hay que conseguir que todos

La demanda de la industria fue tal que hizo que se mantuvieran los precios firmes y la faena alta durante gran parte del año

puedan ganar su margen, volver rentable su negocio y coexistir.

Esto también depende de que haya ganado de reposición, clima que acompañe, mercados internacionales funcionando y el contexto regional. Por lo visto, la industria va a seguir con buen ritmo de faena por los negocios que tiene cerrados afuera.

Veo estabilidad; si mañana escasea la oferta, pueden llegar a subir algún centavo. Es una situación del mercado atípica, distinta a otros años por la poca oferta.

¿Considera que los precios actuales reflejan la situación del mercado chino?

La demanda de China fue de los impulsores de precios en categorías como la vaca, en donde muchas plantas se tiraron a hacer ese negocio.

Creería que va a seguir siendo altamente demandante debido a que la proteína animal que era proporcionada por el cerdo se tiene que seguir sustituyendo. No solo China está con el problema de la "gripe porcina", sino que se está

La ternera está casi a la par del ternero, lo que da la pauta que se precisa seguir poblando y aumentando el stock de cría

viendo que la situación se está dando en países limítrofes, donde reestructurar el stock va a llevar varios años. Tenemos que seguir atendiendo ese mercado, si bien la demanda es alta, no descuidar que nuestros vecinos están mirando con muy buenos ojos ese mercado y quizás un poco más competitivos que nosotros.

Con la relación flaco/gordo en 1,14 ¿hay espacio para un ajuste mayor de los precios relativos?

Creo que sí. Primero porque mucho campo agrícola se está pasando a pasturas con destino a invernada o recría. Se van a precisar más animales. El precio de la ternera está casi a la par que el del ternero, lo que da la pauta que se precisa seguir poblando y aumentando el stock de cría. Hoy en día, con la venta de un novillo gordo a US\$ 1.100, se consiguen dos terneros por US\$ 450. La exportación de ganado en pie hoy no está competitiva; la categoría de terneros livianos, de menos de 200 kilos, está siendo absorbida por los invernadores.

¿Cuáles son las categorías más buscadas por los invernadores?

Fundamentalmente la vaca de invernada y el novillo formado. Todo va en relación al lapso de quemada de verdeos y praderas. Las categorías de negocios cortos son las más buscadas. La vaquillona también, por encima de novillos de 1 a 2 años, que son los que más escasean hoy en día. /NR

¿Se espera mayor volumen de animales gordos desde el litoral para esta primavera?

Sí, creo que fundamentalmente por un tema geográfico, siendo campos invernadores históricos. De todos los rubros, la ganadería es de los negocios agropecuarios con mejores perspectivas. Se pasaron muchos campos de agricultura a áreas de verdeos y comidas para pastoreo.



Frigorífico Casa Blanca S.A.

Teléfono: (00598) 47242627
Web: www.fricasa.com.uy
E-mail: fricasa@fricasa.com.uy



Principales exportadores elevaron ventas 11%

En el primer semestre el Mercosur, Australia y Estados Unidos vendieron al exterior 225 mil toneladas adicionales

Precio más bajo, pero en alza

El fuerte aumento del volumen no determinó una caída en consecuencia del valor medio de exportación. Promedió US\$ 5.268 por tonelada peso embarque, una baja anual de 3,6%. Además, la tendencia en el correr del semestre ha sido de valorización. En enero promedió US\$/t 5.161 y en junio US\$/t 5.385, un aumento de 4,3%. El argumento para sostener el valor medio es casi exclusivamente China, quien domina ampliamente la demanda internacional.

La expectativa para el segundo semestre es que el volumen siga siendo elevado y que el valor medio mantenga la senda de valorización.

Los principales proveedores de carne vacuna fresca al mundo nunca habían exportado tanto volumen como lo hicieron en el primer semestre de este año, a pesar de lo que el valor medio de exportación tuvo una muy moderada baja anual y luce muy firme encarando la segunda mitad del año.

Los países que conforman el Mercosur, Australia y Estados Unidos exportaron 2,26 millones de toneladas peso embarque de carne vacuna fresca en el primer semestre, 225 mil tons más (+11,1%) que en el mismo período de 2018 y el mayor volumen en conjunto de la historia.

Quien más colaboró para este fuerte salto anual es el bloque sudamericano, con un aumento de 21% a 1,19 millones de toneladas. Quien tuvo el impulso más intenso fue Argentina con un aumento de 45% a 222 mil tons, 68 mil tons más que en 2018. Esto obedeció a una producción de carne que se ha mantenido en niveles relativamente elevados —aunque la faena cayó 2,4% anual— y a una demanda del mercado interno deprimida por las dificultades económicas que atraviesa el país. El grueso del aumento de la producción se dio en vacas que se destinan casi exclusivamente al mercado de China.

Las exportaciones de Brasil crecieron en 145 mil toneladas (27%) a 679 mil tons y las de Uruguay 8% a 175 mil tons. El único país del Mercosur que redujo su producción de carne vacuna y sus exportaciones fue Paraguay, con una contracción anual de 15% a 110 mil tons.

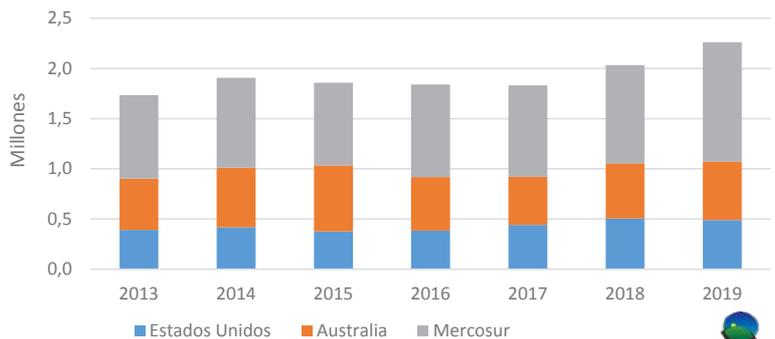
Al fuerte salto del bloque sudamericano se le agrega el impulso exportador de Australia. Contrariamente a lo que se esperaba, la sequía sigue obligando a

Quien más colaboró para este fuerte salto anual es el bloque sudamericano, con un aumento de 21% a 1,19 millones de toneladas

los productores a desprenderse de animales, lo que eleva el saldo exportador. En el primer semestre exportó 584 mil toneladas peso embarque, un aumento anual de 6%.

A quien se le está complicando mantener el ritmo de expansión de su corriente exportadora es a Estados Unidos. Mantiene niveles elevados de ventas al mercado internacional, pero el volumen se contrajo 3% anual a 490 mil tons. La economía estadounidense mejoró la demanda. /NR

Exportaciones de carne vacuna en el primer semestre



Valor medio de exportación de Mercosur, EEUU y Australia



Marfrig producirá hamburguesas vegetales

La multinacional anunció un acuerdo de exclusividad con ADM, quien la abastecerá de la proteína vegetal

Marfrig Global Foods comenzará a elaborar hamburguesas con productos vegetales en la planta de Varzea Grande, estado de Mato Grosso. Una de las siete líneas de esta planta, que tiene una capacidad de producción de 69 mil toneladas anuales, será utilizada para la elaboración de estas hamburguesas. Fuentes de la empresa dijeron a Negocios Rurales que por el momento no está definido el volumen a ser producido.

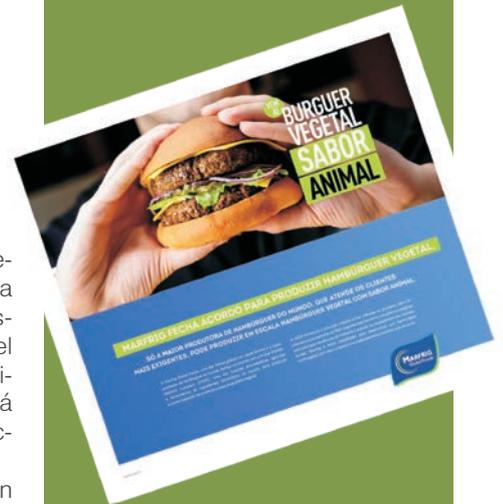
Marfrig emitió un comunicado en el que anunció un acuerdo de exclusividad con la multinacional Archer Daniels Midland (ADM) para la producción y comercialización de productos en base a proteína vegetal en Brasil. La empresa de origen estadounidense será la responsable de la producción y el abastecimiento de la base vegetal, en tanto que Marfrig producirá, distribuirá y venderá los productos tanto para el

food service como a nivel minorista.

Agregó que las primeras hamburguesas vegetales a ser producidas en la unidad de Varzea Grande estarán disponibles en el correr de este año en el mercado brasileño y que luego incurrirán en la exportación. Marfrig lanzará una marca específica para los productos de origen vegetal.

Las hamburguesas elaboradas en base a vegetales han logrado un rápido avance en su consumo y están comenzando a ser utilizadas en algunas de las tradicionales cadenas de comidas rápidas, caso de Burger King.

Marfrig adquirió la planta de Varzea Grande a BRF el año pasado, oportunidad en la que también se hizo de la empresa argentina Quickfood. Tiene un contrato de suministro de hamburguesas a BRF por cinco años, pero también provee el producto a otros clientes. /NR



NEGOCIOS RURALES | 27



Primer Laboratorio Uruguayo Fabricante de Productos Veterinarios

www.labuenaestrella.com.uy



La guerra comercial goza de buena salud

Las rispideces del conflicto entre Washington y Beijing siguen rindiendo más que sus costos



La guerra comercial entre China y EEUU ya lleva cerca de un año y medio desde que el presidente Trump decretara unilateralmente la suba de aranceles a productos de origen chino que, según él, competían deslealmente con los fabricados en suelo estadounidense.

Este mes la beligerancia volvió a aumentar luego de que Trump, vía Twitter, anunciase de que a partir del 1º de setiembre estaría imponiendo aranceles de 10% a productos importados de China por US\$ 300 mil millones que se suman a otros por US\$ 200 mil millones que ya están gravados. De hecho, esto implicaba que todo lo que llega desde China tenga aranceles. La respuesta de China no se hizo esperar: fin de semana de por medio, permitió una devaluación de su moneda superando la barrera de 7 yuanes por dólar que anteriormente había evitado. Toda una señal en cuanto a que la guerra comercial comienza a convertirse en una guerra de monedas, con el potencial efecto dañino sobre el comercio internacional.

La semana pasada Washington anunció que estos nuevos aranceles, en lugar del 1º de setiembre, entrarían en vigor a mediados de diciembre. Una señal auspiciosa, pero no suficiente como para calmar al mercado.

Bastante agua ha pasado bajo los puentes. Los precios de los commodities que Uruguay produce cayeron alrededor de US\$/ton 120, en el caso de la soja, a diferencia de otros productos como la carne y el precio de todas las categorías de ganado, de reposición y gordo, que experimentaron subas muy fuertes. Pero el motivo de esta suba fue otro.

Los movimientos de precios de los diferentes productos responden a diferentes realidades. Por un lado, la soja es producida básicamente en las Américas cuyo volumen es comprado en su mayoría por China.

La importación del grano sin procesar la realiza básicamente desde dos orígenes: Brasil y EEUU, en ese orden. Mientras que el origen estadounidense se volvió 25% más caro en el momento que China decidió aplicar aranceles sobre este producto, Brasil se vio beneficiado por el mismo motivo, por lo que el volumen de exportaciones al

Las críticas de Trump a las decisiones de la FED resultan inéditas, considerando la tradición de independencia entre ésta y el gobierno central

país asiático aumentó fuertemente. De hecho, 2018 cerró como el año de mayor volumen exportado por Brasil a China, superando los 66 millones de toneladas.

Como consecuencia de volverse la soja de EEUU más cara, Chicago ajustó los valores de forma de volverse competitivo frente a otros orígenes como Brasil. Con China fuera como destino, por un tema político primero pero económico después, la consecuencia fue que de la noche a la mañana, los países compradores de soja sin procesar se encontraron con soja estadounidense a precios muy competitivos.

Actualmente y tras los avances en las últimas negociaciones y confirmaciones de treguas, parecería que China efectivamente ha decidido las compras de embarques de soja y la cancelación de otros tantos.

La guerra comercial, sin embargo, se vio disimulada durante los últimos tres meses en Chicago, ante las mayores inundaciones en décadas en el Medio Oeste, justo en el período de siembra estival. Esto afectó tanto a la soja como al maíz. Si bien todavía queda parte del partido por jugar y no se conoce a ciencia cierta cuánto volumen habrá de cada uno de estos granos, lo cierto es que los efectos de la guerra comercial sobre los precios se vieron opacados por la cuestión más sensible del mercado agrícola: el clima.

Dentro de EEUU, la administración Trump ha decidido seguir adelante con su retórica bélica contra China consciente que, incluso auxiliando a los farmers con fondos del gobierno para compensar los perjuicios que enfrentan éstos por la guerra comercial, le resulta políticamente más conveniente tener que salir a dar esas ayudas que solucionar los problemas con China, lo que alimenta la aprobación de este

sector estratégico de votantes, a los que les prometió volver a hacer grande a EEUU.

En las últimas semanas, Trump opinó negativamente sobre las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal, lo que resulta inédito, considerando la tradición de independencia entre lo que es el Banco Central de EEUU y el gobierno central.

Pese a las alertas sobre los peligros de un enlentecimiento de la economía de EEUU, las medidas económicas tomadas por Trump y las decisiones asociadas de política comercial, van mostrando los menores valores de desempleo desde los años de 1960.

Sabido es la importancia que una economía creciendo y satisfacción en los bolsillos de los votantes representa para un gobierno, en la medida que el rédito político supere a los costos que tengan las futuras decisiones de política comercial y económica de Trump, podría esperarse más medidas protectionistas para los próximos meses.

Con un año electoral en el radar para noviembre de 2020 en EEUU, seguir peleándose con China parecería ser el mejor de los negocios. **/NR**

NEGOCIOS RURALES | 29

Si nos conociste ayer, no nos reconoces hoy... En **RURAL**, no paramos de innovar!

ZAFRA 2019



TRANSMISIÓN DE REMATES FERIA EN VIVO, POR INTERNET

Con el menor delay del mercado

(3 a 5 segundos). En dos modalidades:

- 1 | Te enviamos el equipo auto-administrable a cualquier parte del país!
- 2 | Vamos a la feria y nos encargamos de todo!
(sujeto a disponibilidad 3G, 4G, Wi-Fi ó Satelital)



REMATE MÁS SIN MOVER LA HACIENDA!

- Organizamos su propio remate por pantalla y lo administramos a distancia!

Aproveche su público local y venda más! Recibimos sus videos desde el campo, los editamos y los transmitimos en vivo, por internet. También remates virtuales y combinación de físicos + virtuales. **Usted solo se encarga de vender!**



REMATE 100% DIGITAL

- Todos los actores en vivo, pero en la comodidad de su casa u oficina.

Remate hacienda por internet, los usuarios se registran en la plataforma y ofertan exclusivamente por ese medio. Usted tiene el control de los créditos, las ofertas y la apertura y cierre de cada lote.



SUBASTAS VIRTUALES A TIEMPO FIJO

Nunca viste algo igual.

- En pocos clics organice su subasta virtual. Decida plazos, reglamentos, precios de apertura y tome el control de las ofertas que recibe. Deje que nuestro sistema venda por Usted.

Diego Rosmarino
095 674 393
www.campotv.tv

TRANSMITA
USTED TAMBIÉN

Federico Capdeville
098 725 261
www.rural.com.uy

NUEVA ALIANZA
RURAL campo tv
MAYOR DIFUSIÓN



Incertidumbre global le pegó a la lana

La reapertura del mercado australiano tras el receso invernal fue con un fuerte tono negativo



El mercado interno está sin operaciones. La oferta comienza a quedar disponible en estas semanas, pero no es momento de salir al mercado. Habrá que esperar que el mercado internacional comience a hacer pie.

La reanudación de la actividad en el mercado lanero internacional luego del receso de invierno fue con un fuerte tono negativo. El Indicador de Mercado del Este (IME) de Australia cayó nada menos que 13% en tres días de ventas. Al cierre de esta edición de Negocios Rurales cotizaba a US\$ 10,63 el kilo base limpia, US\$ 1,59 por debajo de a lo que había cerrado en la segunda semana de julio.

El panorama económico mundial luce ensombrecido y el olfato del mercado lanero siempre es muy fino en percibir esas sensaciones. El recrudecimiento de la guerra comercial entre Estados Unidos y China le pega de lleno en la línea de flotación a la economía del mundo. La imposición de barreras arancelarias beneficia las producciones ineficientes en perjuicio de las más competitivas, por lo que tiende a reducir la producción. Los principales organismos que proyectan las expectativas de crecimiento de la economía mundial, caso del Fondo Monetario Internacional o del Banco Mundial, han bajado sus números y pronostican que en el año en curso la expansión de la economía será inferior a la del año pasado. Además, Estados Unidos es un mercado trascendente para la vestimenta que exportan desde China, por lo que la extensión de la guerra comercial a bienes de consumo le pega de forma directa a la industria textil china.

Varios bancos centrales, entre ellos nada menos que la Reserva Federal

de Estados Unidos, están bajando las tasas de interés de referencia, de manera de acomodar el cuerpo para una economía en descenso. Otros que han hecho lo propio han sido Nueva Zelanda y Filipina y la lista irá creciendo. Menores tasas de interés implican un menor incentivo para mantener el dinero en plazos fijos, alentando inversiones que impacten positivamente sobre la producción.

Los capitales en estos momentos buscan refugios seguros, por lo que aumenta el valor de bienes como el oro y de monedas como el yen. A su vez, se ven perjudicadas las monedas de los países emergentes caso de los de América del Sur, quienes tienen en China su principal socio comercial.

Por el momento el anuncio de que Washington suspendió hasta mediados de diciembre la aplicación de aranceles de 10% a productos de importación de China por US\$ 300 mil millones, que se agregan a los US\$ 200 mil millones ya gravados —y que incluyen bienes al consumo, entre ellos vestimenta— hizo poco para revertir la tendencia de baja del mercado lanero australiano. Cuando el presidente Trump anunció estos aranceles adicionales, la réplica de Beijing no se hizo esperar, promoviendo una devaluación de su moneda a más de 7 por dólar, de manera de favorecer una mejor competitividad de sus productos en el mercado internacional para compensar los mayores costos de acceso a la principal economía del mundo. Un yuan más debilitado encarece los productos que los importadores chinos adquieren en el mercado internacional.

Las bajas en Australia desde que se reanudó la actividad luego del receso fueron generalizadas para todo el espectro de micronajes pero afectaron de forma más marcada a las lanas medias. Las de 28 y 30 micras perdieron más de 20% desde el cierre de la zafra pasada a fines de junio. En tanto, las de 20 y 21 micras bajaron en el eje de 13% y las más finas por debajo de 10%.

El IME australiano en estos momentos cotiza en mínimos desde principios de 2017, más de dos años y medio atrás. /NR

Australia - Indicador de Mercado del Este



MOVIENDO SU NEGOCIO

EMPRESA DE
TRANSPORTES
DE HACIENDAS



CONTACTO:

Tel.: 4554 7690

Cel.: 099 68 77 27

Dicaro Transportes
 @dicarotrans

NUESTRA TRAYECTORIA ASEGURA SU CONFIANZA

Alfonso G. Iraola Ltda, con más de 72 años de experiencia y siendo una de las primeras empresas uruguayas en dedicarse al transporte de hacienda, le ofrece seguridad y eficiencia a la hora de confiar su carga.

Siempre apostando a brindar un mejor servicio, hemos adquirido nuevos remolques priorizando el bienestar animal, reduciendo la mortalidad, estrés físico y lesiones.

Aportando al productor una mayor capacidad de carga, mejorando la calidad del producto final reduciendo costos y tiempo de transporte.



(4536) 9929 / 9949 alfonso@iraolaltda.com.uy

**ALFONSO
IRAOLA
LTD.A.**

NEGOCIOS EN EL CAMPO - REMATES POR PANTALLA
FERIAS GANADERAS - COMPRA-VENTA DE CAMPOS
ADMINISTRACIÓN DE CAMPOS - EMBARQUES A FRIGORIFICO

COMO HACE CASI 4 DÉCADAS
GENTE EN QUIEN CONFIAR



A. Saravía 524 - Melo - Cerro Largo
Tels.: 464 23143 - 464 22687 - Fax: 464 25329
bengosrl@adinet.com.uy
www.escriporibengochea.com



TRANSPORTE
DE HACIENDAS Y CARGA
EN GENERAL

GRECCO TRANS

Telefax: 4312 4792 - Cel. 099 628 454
Ceibal s/n San Ramón - Canelones

Todo lo que necesita saber
sobre el agro
está aquí.



EL PAIS

rurales.elpais.com.uy

[ruraleselpaisuy](https://www.facebook.com/ruraleselpaisuy)

[@ruraleselpaisuy](https://twitter.com/ruraleselpaisuy)



Indarte
NEGOCIOS RURALES



En equipo creciendo sobre
bases sólidas

www.indarte.com.uy

INTEGRANTE DE:
plazarural
Líderes en remates virtuales

Carcasas de compartimentos logran sobreprecio de US\$/t 1.000

Los corderos con hueso embarcados a Estados Unidos en lo que va del año se vendieron a una media de US\$/t 5.305



Maldonado. Además, hay otros cuatro que están en proceso de habilitación.

Los primeros embarques de carne con hueso para el mercado estadounidense se concretaron en 2017. Desde entonces avanzan de forma lenta pero creciente, acompañando el aumento en la cantidad de compartimentos habilitados.

Los números de Aduanas indican que en lo que va de 2019 se embarcaron 70 toneladas. Es un volumen que apenas alcanza al 1% del total de embarques de carne ovina del país, por lo que todavía no cifra en el valor medio

La exportación de carne ovina con hueso a Estados Unidos, procedente de los compartimentos, crece a paso lento pero seguro. En los primeros siete meses de 2019 dos industrias frigoríficas embarcaron 70 toneladas del producto a un valor medio de poco más de US\$/t 5.300, de acuerdo con cifras de Aduanas. Este precio es unos US\$ 1.000 superior al que se venden las carcasas o medias carcasas de cordero en otros destinos, caso de China.

Actualmente hay en Uruguay 10 compartimentos ovinos o funcionando o a punto de hacerlo, comentó a Negocios Rurales Jorge Bonino Morlán, técnico de la Asociación Rural del Uruguay. Al primero del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) en Cerro Colorado, se le sumaron el de Colonización, dos en Paysandú y Cerro Largo, además de los de Artigas, Cardona, San José y

Por el momento es un volumen que apenas alcanza al 1% del total de embarques de carne ovina del país

de exportación. Si se compara con el precio al que se exportan las canales a otros destinos, el sobreprecio es del orden de US\$ 1.000 por tonelada, en el eje de 22%. De acuerdo con lo que comentaron integrantes del sector ovino, el precio que se paga por los corderos de los compartimentos es entre 20% y 30% superior —dependiendo de las condiciones— al que se consigue por el cordero pesado de otros orígenes.

Hasta el momento participaron de esta corriente comercial frigorífico San Jacinto y frigorífico Las Piedras, las dos principales plantas que trabajan con la especie. /NR

Exportaciones de carne ovina con hueso a Estados Unidos - enero a junio de 2019

	Frigorífico	Toneladas	US\$/t
Canales o medias canales de cordero	Las Piedras	14,2	4.790
Canales o medias canales de ovinos (exc corderos) congeladas	Las Piedras	33,3	5.112
	San Jacinto	13,3	5.633
Cortes de ovinos sin desosar	San Jacinto	8,8	6.376
TOTAL		69.6	5.305

Fuente: Aduanas



Escuchás a Martín Olaverri

Martín escucha lo que todo un país tiene para decir.



Valor Agregado
Lunes a viernes - 11 h

“Tan agrícolas como la ganadería lo permita”

Bajo un esquema mixto creciente, la agricultura analizó sus oportunidades y desafíos



la producción agropecuaria durante los últimos cuatro años se fue constatando, en primer lugar, la salida de los capitales argentinos, al volverse más atractivo el negocio agrícola en su propio país. Esto podría ser puesto en duda tras la derrota electoral del oficialismo en las elecciones internas (PASO) celebradas en Argentina cuatro días después del evento de Fucrea.

A esto se suman los mejores márgenes y el histórico menor riesgo histórico que muestra la ganadería, con ciclos más largos y estables que la agricultura. El litoral oeste, entonces, empieza a recuperar su lugar en el esquema agrícola ganadero y esto fue parte de lo que se analizó en el evento de cultivos de verano.

Las presentaciones

El primer módulo se refirió a “Clima: ¿se evidencian cambios en la frecuencia de eventos extremos? Segundo semestre 2019: ¿Niño, Niña, neutro?”

Al respecto, el Magister en Meteorología Mario Bidegain destacó la evidencia existente en base al relevamiento de información en una serie estadística de las últimas décadas.

En el módulo “Integración agricultura/ganadería, una mirada a las oportunidades”, los Ingenieros Enrique Fernández, del INIA, y César Mosca, de Fucrea, remarcaron la necesidad de la integración entre estos sistemas, en procura de aprovechar las oportunidades existentes.

Al llegar el turno del módulo “Resultados físicos 18-19, ¿Solo efecto año? Cómo obtener mayor probabilidad de éxito”, el Ing. Agr. Felipe López de la comisión de asesores agrícola ganaderos de Fucrea, presentó el análisis de las variables que determinaron el resultado económico de las empresas en los últimos cinco ejercicios agrícolas.

López sostuvo que, en el aspecto productivo, el año 2018/19 fue el mejor, más aún considerando agregar los cultivos de invierno en los resultados económicos.

Sostuvo que hay medidas de manejo

Fucrea llevó adelante su tradicional jornada anual de cultivos de verano en el Teatro 28 de febrero en Mercedes. En el evento, los técnicos de la institución presentaron los trabajos realizados con información de los grupos CREA distribuidos por todo el país.

Las presentaciones se realizaron en el marco de una realidad en la que las áreas bajo agricultura van dando paso crecientemente a otras opciones más rentables, como la ganadería de carne.

La zona agrícola del litoral, tradicionalmente invernadora, dio paso en los últimos 15 años a sistemas de agricultura continua, debido a la entrada de capitales argentinos, aprovechando la coyuntura de valores de los campos muy competitivos en dólares frente a los del país vecino.

Las retenciones a las exportaciones en aquel país impactaron tanto sobre el precio de los campos allá como de los precios pagados por los granos. Esto, sumado a la devaluación en Uruguay en 2002, volvió muy atractivas las inversiones en dólares en bienes agropecuarios en Uruguay, lo que se vio reflejado y justificó el pasarse al rubro de agricultura continua —bajo venta o arrendamiento de campos— por los siguientes 15 años. Los argentinos fueron quienes impulsaron esta oleada.

Actualmente, la situación es diferente. Con una economía más amigable con

que tienen impacto en los cultivos, pero que es más importante la evolución de las condiciones de la chacra. Un ejemplo de esto, graficó, se ve en el aumento de los niveles de materia orgánica.

Presentó los problemas de desbalance de nutrientes en base a los años de agricultura continua. El técnico sostuvo que se dan caso de valores de fósforo y potasio muy bajos, en muchos casos comprometiendo los rindes, al no reponerse el total de lo que se extrae del perfil.

En la presentación del módulo "Análisis de las variables que determinaron el resultado económico de las empresas en

Se dan caso de valores de fósforo y potasio muy bajos, en muchos casos comprometiendo los rindes, al no reponerse el total de lo que se extrae del perfil

los últimos 5 años agrícolas" el Ing. Andrés Contatore, de Fucrea, señaló que a nivel país se constató un aumento en la superficie implantada de praderas hasta 2017 mientras que en 2018 desaparecieron 40 mil hectáreas agrícolas. Se proyecta, asimismo, que 43 mil hec-

táreas adicionales pasen a pradera en el ejercicio agrícola actual. Los técnicos señalaron que se trata del área de mayor productividad promedio a nivel país.

Además, Contatore destacó que se espera que en 2019 el stock ganadero deje de bajar y, así, de perder producción a nivel país.

Los asesores agrícola ganaderos de Fucrea alertaron que las empresas agrícola invernadoras deberían estar pensando en cómo hacer frente a la variabilidad de sus dos mayores fuentes de ingresos ya que éstas tienen grandes incertidumbres en el mediano plazo.

Para estos precios de exportación de carne, debería haber políticas fuertes de promoción de producción de terneros, donde toda la cadena distribuya los márgenes equitativamente, señalaron.

Las conclusiones hicieron referencia a la importancia de la sostenibilidad ambiental, económica y social, en un marco en donde los tres aspectos deben retroalimentarse para que los sistemas agrícola ganaderos se vuelvan sostenibles en el tiempo y económicamente viables. **JNR**



NEGOCIOS RURALES | 35



WWW.PANTALLAURUGUAY.COM.UY



PANTALLAURUGUAY



**MIÉRCOLES 28
PIDA SU CATÁLOGO**

EL OBSERVADOR

SR. PRODUCTOR: RECUERDE QUE LOS GANADOS DEBEN TENER SU CORRESPONDIENTE MARCA

**JUEVES
29 DE AGOSTO
REMATE 207**

El USDA lo hizo de nuevo

La nueva encuesta de siembra en EEUU dejó perplejo al mercado, lo que provocó fuertes bajas en los precios



El Departamento de Agricultura de los EEUU (USDA) volvió a sorprender al mercado agrícola mundial con los números que trajo en su nueva encuesta agrícola.

Tras los fuertes cuestionamientos realizados por operadores del mercado y por los farmers a la información divulgada el 28 de junio pasado, el USDA trajo nuevas revelaciones, en base a datos recolectados con productores de las zonas más afectadas por las inundaciones de mayo y junio.

Si bien no duplicó la apuesta tampoco puede asegurarse que la autoridad agrícola de EEUU haya dado el brazo

a torcer. La información parece haber sido entregada en dosis reducidas o, por lo menos, no arriesgando con decir más de lo que el mercado precisa saber en este momento.

En su nuevo informe, la oficina encargada de relevar los datos sostuvo que, si bien el área denunciada para ser compensada por el seguro climático debido a la imposibilidad de sembrar —Prevented Planting— resultó la mayor de la historia, al mismo tiempo quedó corta frente a las estimaciones del mercado. Mientras que éste manejaba un piso de 2 millones de hectáreas de maíz sin poder sembrarse, el USDA recortó alrededor de 1,5 millones de hectáreas.

En cuanto a la soja, el área sin sembrar fue menor a lo esperado, lo que da la pauta de que muchos farmers habrían aprovechado las señales del mercado para sembrar maíz —ante la suba de US\$/ton 25 desde mediados de mayo— en detrimento de la soja.

Oferta y demanda de agosto

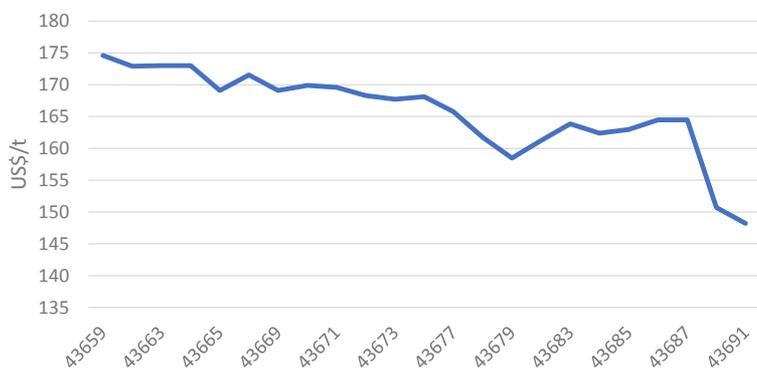
En el informe de agosto, para el maíz de la zafra disponible en el mundo, el USDA estimó una producción de 1.108 millones de toneladas, 3 millones más que en el informe de julio.

Para EEUU, lejos de reducir fuerte las expectativas de producción —el mercado esperaba un número en el eje de los 335 millones de toneladas— la subió en más de 600 mil toneladas a 353 millones. No es de extrañar, por lo tanto, que los precios a futuro del cereal se desplomaran una vez conocidos estos datos. Las bajas fueron del entorno del 10% en los dos días que siguieron al informe.

El área de 36,42 millones de hectáreas quedó grande, frente a la expectativa del mercado de 35,61 millones. El USDA de julio había arrojado un cálculo de 37,11 millones de hectáreas.

Pero además, el USDA elevó las expectativas de rendimiento con un promedio de 10.639 kg/ha frente a 10.419 kg/ha previsto el mes anterior.

Maíz en Chicago - posición diciembre 2019



Los inventarios finales de la nueva zafra se ubicaron en 55,4 millones de toneladas frente a los 51,07 millones de julio y frente al 41,15 millones de tons que los analistas esperaban.

Soja

Para la soja ocurrió lo contrario, con el USDA calculando una cosecha de 100 millones de toneladas, al tiempo que el mercado esperaba una de 103 millones. En cuanto a los inventarios finales, el volumen recortado se alineó con la menor demanda esperada para el presente año agrícola.

El USDA espera 29 millones de tons de inventarios finales de la zafra disponible, superior a los 28,6 millones de tons previstos un mes atrás y por encima de los 28,99 millones de tons que esperaba el mercado.

Los inventarios finales de la zafra disponible fueron aumentados desde 113 a 114,5 millones de toneladas, por encima de los 113 millones de tons con los que el mercado contaba. **/NR**

Lunes negro

Tras la divulgación de los datos, el maíz cayó estrepitosamente, perdiendo en las primeras 2 sesiones de la semana alrededor de US\$/ton 16, con los operadores corriendo a las puertas de salida inmediatamente. Mientras los economistas agrícolas tenían prontas las explicaciones del caso, de por qué los números difundidos por el USDA no eran correctos, el mercado se encargaba de vender primero y escuchar después.

Es un hecho que el área sembrada con maíz resultó inferior a lo esperado y probablemente no se sepa a ciencia cierta hasta el informe de enero, cuando se da la primera información certera de cuánto quedó guardado en los silos tras la cosecha. Mientras tanto, el mercado cambió su tendencia de alcista a bajista hasta que se demuestre lo contrario.

En Uruguay, el panorama es de gran parte de la soja entregada y vendida, con las primas acortándose ante el menor valor de la oleaginosa en Chicago.

El maíz, por su parte, refleja los ajustes recientes en ese mercado. Se esperaba un crecimiento importante del área para la siembra de primera, próxima a empezar. Los vaivenes de los precios ponen, cuando menos, un signo de interrogación sobre las expectativas de quienes destinen a este cultivo mayor área en detrimento de la soja. Sobre todo considerando que no hay dos años iguales y que es muy difícil repetir un régimen de lluvias casi ideal como el del último verano.



Más oportunidades, mejores negocios

4,5,6 SETIEMBRE

REMATE

211

SETIEMBRE - 2019

01 DOMINGO	02 LUNES	03 MARTES	04 MIÉRCOLES	05 JUEVES	06 VIERNES	07 SÁBADO
----------------------	--------------------	---------------------	------------------------	---------------------	----------------------	---------------------



plazarural



EEUU importará menos carne en 2020

La expectativa es que las compras de carne vacuna se reduzcan 3% el año próximo

Por más que la predominancia de China es cada vez mayor, Estados Unidos continúa siendo en segundo principal cliente de la carne vacuna congelada exportada por Uruguay. De acuerdo con datos de Aduanas, en el año a julio Uruguay exportó 20.894 toneladas peso embarque de carne vacuna congelada a Estados Unidos a un valor medio de US\$5.602 por toneladas peso embarque. El volumen es 2% superior al del mismo período de 2018, en tanto que el valor medio creció 7% anual.

Además, Estados Unidos llevó 839 toneladas enfriadas a una media de US\$/t 11.571.



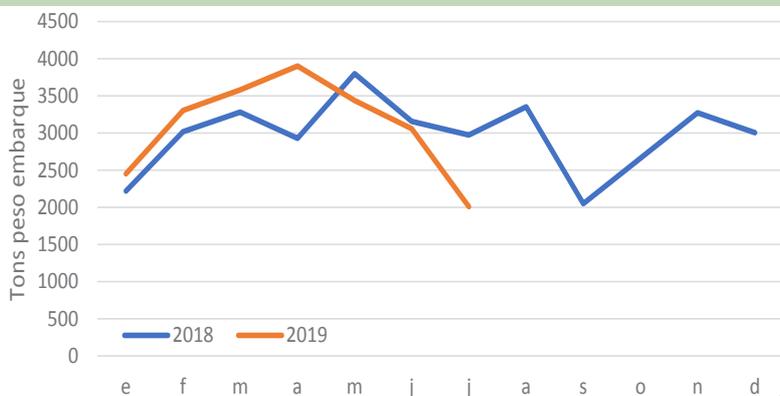
Las importaciones estadounidenses de carne vacuna y de cerdo se proyectan en baja y la de cordero sin cambios para 2020, de acuerdo con el último informe de Proyecciones para la pecuaria, lechería y avicultura del USDA. En el caso de la carne vacuna se proyecta un descenso de 3% debido al esperado descenso del saldo exportable de los países de Oceanía tras la reducción del rodeo por los problemas climáticos. Las importaciones de carne de cerdo disminuirían 4% por la menor disponibilidad internacional como consecuencia del impacto de la demanda china por la epidemia de fiebre porcina africana.

Además, se proyecta una mayor producción doméstica tanto de carne vacuna (+1,1%) como de cerdo (+2,8%), lo cual también limitará las necesidades de importación.

Las importaciones de cordero se proyectan en 271 millones de libras (123

Se proyecta una mayor producción doméstica en Estados Unidos, tanto de carne vacuna (+1,1%) como de cerdo (+2,8%)

Uruguay - Exportaciones de carne fresca a EEUU



Fuente: en base a Aduanas



mil tons), en línea con las del año en curso. Australia, el principal proveedor a Estados Unidos, posiblemente ingrese en una fase de reconstrucción de su majada, limitando su potencial exportador.

En 2019 las importaciones de carne vacuna crecerán respecto al año anterior. En mayo Estados Unidos importó 296 millones de libras (134 mil tons), un aumento anual de 6%. Todos los principales proveedores, con la excepción de Nueva Zelanda, aumentaron sus ventas. Nueva Zelanda redireccionó sus exportaciones a los mercados asiáticos a partir de principios de año. El USDA dijo que los precios de la carne magra 90 CL en EEUU están indicando una fuerte demanda industrial. /NR

Importaciones chinas de soja caerán a mínimos en cuatro años

La fiebre porcina y la guerra comercial explican la tendencia por los próximos dos años

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) pronostica que China importará 80 millones de toneladas de soja en 2019/20, por debajo de los 82 millones previstos para el actual

En los primeros nueve meses del ejercicio en curso China importó 56,3 millones de toneladas, 12,7 millones menos que en el mismo lapso de 2017/18

ejercicio 2018/19 y el menor volumen desde 2015/16, cuatro años atrás. En los primeros nueve meses del ejercicio en curso China importó 56,3 millo-

nes de toneladas, 12,7 millones menos que en el mismo lapso de 2017/18. Parte del descenso en el volumen importado será cubierto por una mayor producción doméstica. La política de subsidios para la siembra de la oleaginosa implementada por Beijing está dando sus frutos; se prevé que en 2019/20 China producirá 17,1 millones de toneladas de soja, 1,2 millones más que en la campaña anterior, en parte por una mayor área de siembra y en parte por condiciones meteorológicas favorables. En el balance general, a pesar del descenso del consumo, la caída de la oferta será mayor, por lo que los stocks se reducirán. El cociente stock/consumo caerá al eje de 19% tanto en 2018/19 como en 219/20, pronostica el USDA. /NR



145° REMATE 10 DE SETIEMBRE



**CIERRE DE INSCRIPCIONES:
MIÉRCOLES 28 DE AGOSTO**



PIQUE 21 **REGÍSTRESE CON TIEMPO**
Deje su pique hecho antes del remate y obtenga un 1% de descuento si compra el lote

TRANSMISIÓN EN VIVO

DIRECTV

campo

Cablevisión

PASE POR NUESTROS
ESCRITORIOS Y VISITE NUESTRA
WEB LOTE21.com.uy



LOTE21
MÁS QUE UN GRUPO, UN EQUIPO

El intendente de Montevideo, Christian Di Candia, sostuvo en la conferencia de presentación de los detalles de la muestra que esta fiesta debe mantenerse por la importancia cultural que tiene en el país, además de plantear temas como el funcionamiento más activo durante el año de la Rural del Prado.



“El campo te llama”

Del 4 al 15 de setiembre se llevará adelante la 114ª edición de la Rural en Montevideo



Expo Prado 2019, la 114ª edición de la muestra Agroindustrial más importante del país, tendrá lugar del 4 al 15 de setiembre en la Rural del Prado. En esta oportunidad el slogan de la actividad será “El campo te llama”.

Gabriel Capurro, presidente de ARU, sostuvo a Negocios Rurales que “en el evento vamos a aprovechar que estamos en un año electoral para convocar a los precandidatos y realizar así varios intercambios sobre las propuestas que éstos tendrán y también realizar nuestras propuestas en distintas áreas como economía, sociedad y educación”.

Se apuesta por parte de la organización a darle menos días a ciertas razas ovinas, bovinas y equinos, apunando a atender el reclamo de varios cabañeros, que pretendían no ocupar el predio por los 12 días.

Según marca el programa, habrá juras desde el primer viernes, donde participarán de la pista central las razas ovinas carniceras como Hampshire Down, Texel, Ile de France, Frisona Milschaf, Poll Dorset, Southdown, Suffolk, Dorper y los caprinos.

En vacunos tendrán su participación las razas lecheras Holando, Jersey y Normanda. Todos estos animales serán los que ingresen en el primer turno y se retiren el lunes 9, cuando ingresarán los animales del segundo turno.

El martes 10 se realizará únicamente la jura de Hereford y Polled Hereford en hembras. El miércoles 11, por su parte, participarán en la pista las razas Aberdeen Angus en hembras, Hereford

y Polled Hereford en machos, Braford y Shorthorn tanto en machos como en hembras.

Posteriormente, el jueves se realizarán las ventas de Aberdeen Angus en machos, Limousin, Merino Dhone, Corriedale, Merino Australiano, Charolais e Ideal.

Los últimos en pasar por pista el viernes 13 serán las razas Belted Galloway, Merilin, Wagyu, Brangus, y Romney Marsh.

Las distintas conferencias marcan también la principal agenda de la muestra agroindustrial más importante del país, con temas como la competitividad del rubro ovino desde la producción de

Se apuesta por parte de la organización a darle menos días a ciertas razas ovinas, bovinas y equinos, apunando a atender el reclamo de varios cabañeros

carne de calidad, la realidad del arroz uruguayo, red nacional de biotecnología, mejoramiento genético en ovinos en las islas Falkland, el paso de la soja a la ganadería, pastoreo rotativo o continuo, red de los mejoramiento de campo en sistemas ganaderos y varias más que están disponibles en la página web www.expoprado.com.

Se vuelve a apostar por parte de la organización a la noche con Plaza Prado, pero también se instalará un escenario central los fines de semana para que artistas como Agustín Casanova, Chacho Ramos y Kanela brinden sus espectáculos. **JNR**

PARTE DE FAENAS / JULIO

ESTABLEC.	BOVINOS					TOTAL	OVINOS					TOTAL
	Novill.	Vacas	Vaq.	Tern.	Toros		Cord.	Borre.	Capón	Ovejas	Carn.	
1 CARRASCO	7.008	9.204	1.196	2	141	17.551						0
2 CANELONES	7.218	7.943	860	3	155	16.179						0
3 LAS PIEDRAS S.A.	10.908	3.025	1.334	4	45	15.316	8.208	183	162	1.880	1	10.434
4 ESTAB.COLONIA	7.420	4.979	1.692	4	236	14.331						0
5 BREEDERS P.U.	6.330	4.946	2.502		147	13.925						0
6 CLEDINOR S.A.	6.173	4.956	1.115	6	129	12.379						0
7 ONTILCOR S.A.	6.098	3.593	978		90	10.759						0
8 BILACOR S.A.	4.537	3.066	654	15	79	8.351						0
9 LAS MORAS	3.832	3.143	879	2	111	7.967	16					16
10 CASA BLANCA	1.314	1.754	1.405	26	50	4.549	368		939	300		1.607
11 SARUBBI	1.459	2.285	509		149	4.402						0
12 INALER S.A.	2.004	1.501	470		44	4.019						0
13 SAN JACINTO	1.281	1.197	1.009	4	7	3.498	5.361	49	34	515	6	5.965
14 COPAYAN S.A.	1.094	1.591	661	18	40	3.404						0
15 LORSINAL S.A.	671	2.083	376	3	82	3.215						0
16 ROSARIO	620	1.397	371	2	31	2.421						0
17 SCHNECK	32	1.757	86	21	439	2.335						0
18 SIMPLIFY S.A.	121	810	1.180	134	7	2.252						0
19 ARROYAL S.A.	303	716	801	229	31	2.080	230	98				328
20 ARDISTAR	368	40	1.565	12		1.985						0
21 SOMICAR S.A.	126	1.194	225	6	52	1.603	1.333		315	1.946		3.594
22 OFERAN S.A.	291	649	490	5	7	1.442	2.208	166	830	1.310	22	4.536
23 FRIGOCERRO S.A.	153	810	139		124	1.226						0
24 SOLIS	15	753	256	2	62	1.088						0
25 LOS OLIVOS	185	27	634	9	31	886						0
26 CUAREIM	173	464	67		36	740	945	301	16	154		1.416
27 MIRIAM CRAVEA	215	59	169	273	1	717						0
28 LUCHASOL	22	281	60	21	8	392			27	32		59
29 MUN. ARTIGAS	13	199	78	3	6	299	61	14	17	95		187
30 MERCEDES	27	8	176			211	27					27
31 LINERIM S.A.	45	1	141		2	189						0
33 SIDERCOL	12	46	72	39		169	1184	143	426	1069	56	2.878
34 TACUAREMBÓ S.A.						0						0
35 FRIG. PUL (PULSA)						0						0
36 CLADEMAR S.A.						0						0
37 LA TABLADA						0						0
38 FRIG.MARTINEZ						0						0
39 BORDENAVE A.						0						0
40 MUN.LAVALLEJA						0						0
41 MARTINEZ, ADAN						0						0
42 MUN.SALTO						0						0
43 CALTES S.A.						0						0
TOTAL GENERAL	70.068	64.477	22.150	843	2.342	159.880	19.941	954	2.766	7.301	85	31.047

FUENTE: Datos proporcionados por INAC

MERCADO DE HACIENDAS -

		Contado	Plazo	Contado	Plazo
NOVILLOS GORDOS Razas carne	Liviano Especial	2,08	2,10	4,00	4,04
	Liviano Bueno de Pradera	2,00	2,02	3,95	3,99
	Exportacion Especial	2,14	2,16	4,04	4,08
	Exportacion Bueno de Pradera	2,04	2,06	3,98	4,02
	Exportacion General			3,89	3,93
NOVILLOS GORDOS Otras Razas	Especiales			3,89	3,93
	Generales			3,78	3,82
VACAS GORDAS Razas carne	Especiales	1,91	1,93	3,84	3,88
	Buenas	1,87	1,89	3,79	3,83
	Generales	1,75	1,77	3,74	3,78
VACAS GORDAS Otras razas	Especiales	1,51	1,53	3,55	3,59
	Generales	1,26	1,28	3,20	3,24
VAQILLONAS GORDAS	Especiales	2,08	2,10	3,93	3,97
	Buenas	2,03	2,05	3,88	3,92
INDUSTRIA	Toros gordos	1,64	1,66	2,83	2,87
	Toros y Novillos generales	1,52	1,54	2,68	2,72
	Vacas Manufactura Alta	1,32	1,34	2,48	2,52
	Vacas Manufactura Baja	1,03	1,05	2,27	2,31
	Conserva	0,93	0,95	1,93	1,97
OVINOS GORDOS	Corderos			3,60	3,64
	Cordero pesado			3,59	3,63
	Borregos			3,59	3,63
	Capones			3,35	3,39
	Ovejas			3,33	3,37

ÍNDICE FLACO/ GORDO A.C.G

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ENERO	1,2659	1,2382	1,2168	1,1655	1,1661	1,2943	1,3450	1,2873	1,1512
FEBRERO	1,3039	1,2556	1,2716	1,2094	1,1911	1,3756	1,3136	1,2612	1,1826
MARZO	1,2945	1,3018	1,3009	1,2597	1,2247	1,4182	1,3424	1,2872	1,2267
ABRIL	1,2379	1,3290	1,2457	1,2456	1,2123	1,4087	1,3789	1,2416	1,2163
MAYO	1,2123	1,2997	1,2363	1,1996	1,1685	1,3524	1,3185	1,1756	1,1921
JUNIO	1,2014	1,3055	1,1994	1,152	1,1337	1,2953	1,2839	1,1651	1,1589
JULIO	1,1600	1,3308	1,1994	1,1162	1,0741	1,2327	1,2168	1,1506	1,1100
AGOSTO	1,2615	1,3457	1,2234	1,1016	1,0838	1,2276	1,2502	1,1155	
SETIEMBRE	1,2898	1,3651	1,2063	1,0874	1,1883	1,3096	1,2901	1,1205	
OCTUBRE	1,2681	1,3009	1,1737	1,0943	1,1634	1,3354	1,2571	1,1215	
NOVIEMBRE	1,2393	1,2290	1,1668	1,1019	1,2103	1,3438	1,2931	1,1691	
DICIEMBRE	1,2601	1,1861	1,1686	1,1306	1,2551	1,3605	1,3291	1,209	

PROMEDIOS PESADOS PARA FAENA

- Promedios mensuales en dólares, kilo en pie a levantar del establecimiento, flete a cargo del comprador, negocio al contado.

VACA GORDA ESPECIAL

NOVILLO GORDO BUENO

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1.49	1.44	1.34	1.28	1.38	1.55	ENERO	1.69	1.73	1.61	1.48	1.61	1.75
1.54	1.41	1.29	1.31	1.46	1.6	FEBRERO	1.75	1.69	1.52	1.5	1.64	1.76
1.38	1.33	1.28	1.27	1.43	1.65	MARZO	1.66	1.63	1.48	1.47	1.64	1.8
1.36	1.28	1.21	1.25	1.49	1.65	ABRIL	1.63	1.58	1.46	1.45	1.68	1.79
1.41	1.35	1.24	1.32	1.59	1.72	MAYO	1.66	1.63	1.48	1.53	1.8	1.84
1.44	1.47	1.27	1.38	1.62	1.84	JUNIO	1.71	1.71	1.5	1.58	1.83	1.95
1.57	1.63	1.49	1.48	1.65	1.91	JULIO	1.82	1.87	1.54	1.66	1.85	2.04
1.65	1.64	1.38	1.48	1.64		AGOSTO	1.90	1.92	1.66	1.63	1.84	
1.71	1.56	1.5	1.44	1.58		SETIEMBRE	1.95	1.78	1.59	1.61	1.74	
1.67	1.58	1.34	1.49	1.61		OCTUBRE	1.90	1.77	1.58	1.66	1.74	
1.61	1.44	1.33	1.32	1.53		NOVIEMBRE	1.83	1.72	1.53	1.59	1.68	
1.53	1.36	1.21	1.33	1.48		DICIEMBRE	1.77	1.66	1.46	1.53	1.67	
US\$ 1.53	USD 1.46	USD 1.32	USD 1.36	USD 1.54	PROMEDIO ANUAL	US\$ 1.77	US\$ 1.72	US\$ 1.53	USD 1.56	USD 1.73		

MERCADO DE REPOSICIÓN

- PRECIOS PROMEDIO PARA RAZAS CARNICERAS Y SUS CRUZAS

A levantar del establecimiento con pagos hasta 30 días de estar promedio del 5% al 7% según condiciones de carga estipuladas

CATEGORÍA			1 a 6	7 a 13	14 a 20	21 a 27	28 a 31
TERNEROS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.15-2.50	2.15-2.50	2.25-2.50	2.30-2.50	2.30-2.50
TERNEROS	141 a 180 k	U\$S/kilo	2.23-2.40	2.21-2.40	2.25-2.45	2.15-2.40	2.30-2.55
TERNEROS	Más 180 k.	U\$S/kilo	2.20-2.30	2.15-2.40	2.20-2.35	2.20-2.27	2.20-2.35
TERNEROS ENTEROS	Más 160 k.	U\$S/kilo	2.25-2.35	2.20-2.30	2.25-2.35	2.25-2.30	2.30-2.40
NOVILLITOS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	2.10-2.20	2.10-2.20	2.03-2.20	2.03-2.20	2.03-2.25
NOVILLOS	241 a 300 k.	U\$S/kilo	2.00-2.10	2.00-2.10	2.00-2.10	1.95-2.10	1.95-2.20
NOVILLOS	301 a 360 k.	U\$S/kilo	1.87-2.00	1.87-2.02	1.87-2.05	1.87-2.05	1.87-2.05
NOVILLOS	Más 360 K.	U\$S/kilo	1.85-2.00	1.95-2.05	2.00-2.05	1.95-2.01	1.95-2.10
NOVILLOS	HQB 481 K	U\$S/kilo	2.00-2.15	2.05-2.15	2.10-2.20	2.15-2.20	2.10-2.25
TERNERAS	hasta 140 k.	U\$S/kilo	2.20-2.75	2.20-2.35	2.15-2.35	2.15-2.35	2.25-2.30
TERNERAS	141 a 200 k.	U\$S/kilo	2.00-2.20	2.00-2.23	2.00-2.25	2.10-2.25	2.00-2.25
VAQUILLONAS	201 a 240 k.	U\$S/kilo	2.00-2.15	2.00-2.15	1.95-2.10	1.95-2.05	1.95-2.05
VAQUILLONAS	Más 240 K.	U\$S/pieza	1.90-2.00	1.90-2.00	1.95-2.10	1.95-2.10	1.95-2.10
VAQUILLONAS	HQB 481 K	U\$S/kilo	1.95-2.10	1.95-2.10	2.00-2.10	2.01-2.15	2.08-2.15
VAQUILLONAS Y VACAS PREÑADAS		U\$S/pieza	650-800	700-850	690-780	695-770	680-800
VACAS DE INVERNADA		U\$S/kilo	1.60-1.73	1.63-1.73	1.58-1.75	1.61-1.70	1.64-1.70
PIEZAS DE CRÍA		U\$S/pieza	358-410	358-410	350-405	350-415	350-415

DÓLAR INTERBANCARIO

DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA	DÍA	COMPRA/VENTA
1	35,090	11	35,134	24	33,830
2	35,187	12	35,104	25	34,144
3	35,187	15	35,097	26	34,174
4	35,115	16	35,165	29	34,205
5	35,217	17	35,102	30	34,326
8	35,172	19	35,016	31	34,350
9	35,196	22	34,811		34,823
10	35,106	23	34,388		

Por más información
ingrese a nuestra web

www.acg.com.uy

ARANCELES

Resolución de Asamblea General Extraordinaria del 6 de Febrero 1991

HACIENDAS CON DESTINO A FAENA	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos gordos	1%	2.50%
Bovinos de manufactura y conserva	1%	2.50%
Ovinos	1%	2.50%
Suinos	1%	3.50%
Yeguarizos	5%	5.50%
VENTAS PARTICULARES Y/O EXPORTACIÓN	COMPRADOR	VENDEDOR
Bovinos y ovinos generales	3%	3%
Ganado lechero, yeguarizos y reproductores en general	5%	5%
OTRAS COMISIONES HABITUALMENTE EN ESCRITORIOS RURALES		
Tasaciones de campos		1%
Tasaciones de ganados en el campo		1%
Contratos de arrendamientos (*)		3%
Contratos de pastoreo o capitalización		2%
Compra venta de campos		3%

(*) SE COBRA SOBRE EL TOTAL DEL CONTRATO Y A CADA PARTE

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
ABELENDA Neg.Rurales, Walter H.	A. Mª Fernández 628	Florida	Walter H. Abelenda Joaquín Abelenda	wharural@adinet.com.uy	099 660530 099 680661	4352 7297 4352 7299
AGROENLACE TRADE S.R.L.	Ruta 5 Km 189	Durazno	Ing. Agr. Oscar Casco Estevez Lic. Marcelo Somoza	haciendas@agroenlacetrade.uy	093 630389 093 635348	4363 5153
AGROINTERMEDIO S.R.L.	Juan de Lavalleja 342	Treinta y Tres	Guillermo Bachino	guillermo@agrointermedio.com.uy	095 685197	4452 0437 4452 7285
AGROORIENTAL	Divina Comedia 1638	Montevideo	Martin Slinger Christopher Brown Jaime Gómez	mslinger@agrooriental.com.uy cbrown@agrooriental.com.uy jgomez@agrooriental.com.uy	096 361269 099 647 561 092 987 987	2604 3036
AGROSOCIO	Juan C. Gómez 1420 2º piso	Montevideo	Juan Martin Scasso Joaquín Berenbau	mscasso@agrosocio.com jberenbau@agrosocio.com	099 284323 099 661501	2916 7474 2916 4261
ALORI & Cia SRL	Wilson Ferreira 717	Melo	Julio Alori Marcelo Alori	info@alorycia.com.uy	099 639977 099 800186	4642 7557 4643 1584
ALVAREZ & MORALES SRL	Joaquín Suarez 1339	Cardona	Carlos Alvarez	cocomorales04@hotmail.com	099 536 311	4536 9160
ANDRADE RODRIGUEZ Ltda.	19 de Abril	Durazno	Luis A. Andrade Martin Andrade Jose Poncet	escritorioandrade883@gmail.com	099 359078 099 362031 099 361003	4362 2469 4362 3690
ARAMBURU S.R.L.	Dolores Vidal de Pereira 472	Sarandí del Yi	Ignacio Aramburu	ignacio@aramburu.com.uy	099 367032	4367 9052 4367 9852
ARAUJO, Gastón	Andrés Cheveste 747	Artigas	Gastón Araujo	gaston@araujo.com.uy sian@adinet.com.uy	099 771295	4772 6249 4772 2750
ARRALDE ALEJANDRO Y Cia.. Ltda.	M. Cassinoni 1676 Of. 812	Montevideo	Alejandro Arralde	info@arraldeyca.com.uy	099 123186	2403 1353 2403 1353
ARRILLAGA LTDA. GUILLERMO	18 de Julio 331	Florida	Guillermo Arrillaga	negociosarrillaga@gmail.com	099 352 616	43529092 4352 9736
ARROSPIDE, Antonio	Gallinal 443	Florida	Juan Luis Arróspide Diego Arróspide	info@escritorioarospide.com.uy	099 353324 099 126412	4352 3130 4352 5098 4352 2007
BACHINO CARLOS, Ltda.	Dr. Nicolás Corbo 1433	Lascano	Carlos Bachino	carlosbachino@carlosbachino.com administracion@carlosbachino.com	099 856005	4456 7865 4456 7865
BACHINO, Enrique y Asociados	Florencio Sánchez 704	Minas	Ernesto Franco José Enrique Bachino	efranco5@hotmail.com	099 639039	4442 5789 4442 5789
BACHINO, Ricardo	Avenida Herrera 539	Minas	Ricardo Bachino	rbachino@hotmail.com	095 631793	4442 2173 4442 2173
BARDIER Y ODRIOZOLA S.R.L.	Rivera 441 Local 1	Durazno	Miguel Bardier Raúl Odriozola	bardieryodriozola@gmail.com	099 359190 099 360087	4362 3856 4362 3856
BASSO Neg. Rurales, Gustavo	Battle y Ordoñez 511	Florida	Gustavo Basso	gbasso@adinet.com.uy	099 663310	4352 7303 4352 7303
BELLO, Gustavo	Luis A. de Herrera 597	Florida	Gustavo Bello	gbellonegociosrurales@hotmail.com	099 620769	4352 7242 4352 2110
BENGOCHEA S.R.L., Luis A.	Aparicio Saravia 524 Avda. Brasil 3105/701	Melo Montevideo	Miguel Bengochea Gonzalo Bengochea	099 802075 099 146782	4642 3143 2709 8084 2709 8084	
BERGARA SEBASTIAN	Paysandú 941 Piso 4 Esc.9 y 10	Montevideo	Sebastián Bergara	info@bergara.com.uy	099 141 298	2908 0838
BERRUTTI - UB&P	Marco Bruto 1066	Montevideo	Ing. Alejandro Berrutti Pablo Argenti	ubp@ubp.com.uy pargenti@berrutti.com.uy	098 404575 098 423842	2628 5075 2628 3432
BERTSCH, Roberto	Lecueder 401	Artigas	Roberto Bertsch	escritorio@robertobertsch.com	099 772526	4772 2215 4772 3628
BIRRIEL HNOS & ASOC.	18 de Julio 2033	Rocha	Juan Martin Birriel Valentina Birriel Carlos Dianessi Mariela Amaral	ganadosdelaresevasr@gmail.com	099 223214 098 001369 099 872923 099 871820	4472 4300 4473 6527
BIRRIEL Ltda.	25 de Agosto 121	Rocha	Marcelo Birriel	birrielh@adinet.com.uy	099 872633	4472 2851 4472 6280
BLANCO & RODIÑO S.R.L.	Miraflores 1650	Montevideo	Sebastián Blanco Guillermo Rodiño	info@bragroservicios.com.uy	099 212728 098 649393	2600 7884 2600 7884
BOCKING S.R.L.	Nueva York 1249	Montevideo	Juan Bocking José Rado Ignacio Segredo	bocking@adinet.com.uy	099 664010 099 636134 099 649 343	2924 0594 2924 0594
BOFILL, Armando	Av. De las Americas 5029 Complejo Ricon del Lago - Parque Miramar	Montevideo	Armando Bofill	abofill@adinet.com.uy	099 681409	2604 0612 2604 8671
BOSCO RUIZ S.R.L., Esteban	Progreso 307	Guichon	Ing. Agr. Marcelo Cravea Mercedes Margalef Carlos Gamarra	cravea@hotmail.com	099 722448 098 389708 099 727789	4742 2112 4742 3909
BREA SARAVIA, Juan	25 de Agosto s/n	Santa Clara de Olimar	Juan Brea Saravia	breasaravia@hotmail.com	099 693444	4464 5244 4464 5244
BULANTI & Cia. Ltda.	18 DE Julio 868	Paysandú	Gastón Bulanti	bulycia@adinet.com.uy	099 720212	4722 3991 4722 7838
CABRERA PEILE S.C., Esc. Tomas	Artigas 1343	Cardona	Mauricio Cabrera	ecabrerapeile@adinet.com.uy	099 536134	4536 9080 4536 9582
CAMPELIR S.A.	Treinta y Tres 2036	Rocha	Ernesto J Birriel	campelir@adinet.com.uy	099 682472	4472 0200 4472 0200
CAMPO ESTE Ltda.	Ruta 9 Km 207	Rocha	Onelli Pereira German de Castro	campoeste@hotmail.com	099 872690 099 872678	4472 3626 4472 3626
CANEPA, Rubén F.	Uruguay 1301	Salto	Francisco Cánepa	rfcanepa@adinet.com.uy	099 731257	4732 5401 4732 5401
CELEDON MEDIZA Emanuel	Ernesto Mcalister 1726	Tararías-Colonia	Emanuel Celedon	celedonmediza@gmail.com	098 079 116	
COELHO y Asociados	María Olimpia Pintos 190	Tacuarembó	Alfredo Coelho Sebastián Sánchez Oscar Da Silva	cohelyosociados@gmail.com	099 831195 099 836799 099 245330	4632 4403 4632 4403
COMAGRO LITSUR S.R.L.	Rincón 252	Rosario	Martin Carbajal Mauricio Carbajal	martin@waldermarcarbajal.com.uy mauricio@waldermarcarbajal.com.uy	099 687441	4552 2580 4552 2580
COPAGRAN	Montevideo 3511	Young	Federico García Lagos Ricardo Seluchi	fgarcialagos@copagran.com.uy	099 686447 099 731 892	2408 7887 2408 7972
CORREA & SAN ROMAN	Uruguay 1404	Salto	Carlos Martín Correa Martin San Román	info@correaysanroman.com.uy	099 731587 099 683410	4732 7900 4732 7900
CRADERCO	Florencio Sánchez 150	Colonia Valdense	Eduardo Gago Pedro Bertinat	craderco@adinet.com.uy		4558 8303 4558 8769
CRUCCI, Elbio	Sarandí 466	Florida	Elbio Crucci	elbiocrucci@adinet.com.uy	099 686673	4352 4833 4352 4833
CURUCHET & Cia.. Ltda., José P.	Tacuarembó 1465	Paysandú	José P. Curuchet		099 727072	4722 6938 4722 6938
DE FREITAS CIA. CARLOS	Jose Cuneo Perinetti 1376	Montevideo	Carlos de Freitas	carlos@carlosdefreitas.com.uy info@carlosdefreitas.com.uy	099 664537	2600 4875 2600 4875

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
DE LA PEÑA VALDEZ S.A.	Ruta 12 km 343 - Puente Otegui	Minas	Fernando de la Peña Fernando J. de la Peña	fpnegociosrurales@gmail.com	4442 4343 4442 2550	4442 2947
DE MARIA AGRONEGOCIOS S.R.L.	Av. Italia 2210	Paysandú	Diego de María	diego@agrodemaria.com.uy	099 724117	4723 3970 4722 0039
DELAGRO & Cia..	Alejandro Schroeder 6478/101	Montevideo	Eduardo Del Baglivi Santiago Stefan	info@delagro.com.uy	099 187273	2601 0338 099 542 826
DIAZ RICARDO	Francisco Fondar 533	Trinidad	Ricardo Diaz Federico Diaz	escrediaz@adinet.com.uy federdiaz@adinet.com.uy	099 680510 099 364 509	4364 2703 4364 3350
DI SANTI Y ROMUALDO Ltda.	Herrera 484	Florida	Diego Di Santi Romualdo Rodríguez Mauricio Lanza Mauro Olivera Pablo Argui	razaslecheras@disantiromualdo.com.uy	099 353400 099 685825 091 294601 099 351289 091 294602	4353 1618 4352 1570
DIU TABARE	Ruta 1 km 72- Rafael Peraza	San José	Tabare Diu	tabarediu@gmail.com	099 341 157	4346 2662
DUTRA HNOS. S.R.L.	F. Acuña de Figueroa 1815	Montevideo	Juan Andrés Dutra	dutra@dutrahermanos.com	099 129177	2924 8578 2924 0164
DUTRA Rafael	Reyes 1569	Montevideo	Rafael Dutra	rafaeldutra@adinet.com.uy	099 607160	2337 5247 2337 5247
ESC. DUTRA LTDA.	Av. Gral. Rondeau 1904	Montevideo	Alejandro Dutra Rodrigo Abasolo	adutra@escritorioudutra.com	099 611200 099 245222	2924 9010 2924 9220
ESC. IZMENDI	Juan Antonio Lavalleja 1276	Treinta y Tres	Juan Izemendi	izemendi@montevideo.com.uy	099 539 424	4452 2031
FERNANDEZ, Mateo	Plaza Independencia 1378 piso 6	Montevideo	Mateo Fernández	mf@mf.com.uy	098 253012	2901 4349 2901 4349
FERNANDEZ, Otto	Roosevelt 260	Carmelo	agonzalez@mf.com.uy			45423319
FERNANDEZ, Otto	Herrera 346	Artigas	Otto Fernández Otto Fernández Nystrom Gerardo Xavier de Melo	otto@ottofernandez.com.uy otthijo@ottofernandez.com.uy gerardohacienda@ottofernandez.com.uy	099 773057 099 941114	4772 2818 4622 3288 4772 2818
FERREIRA CARLOS	18 de Julio 1357 esc.302	Montevideo	Carlos Ferreira	ventas@carlosferreira.com.uy	099 821 798	
FONSECA, Juan	Rondeau 2204	Montevideo	Juan Fonseca Jorge Muñoz	juanfonseca@netgate.com.uy	099 682990 099 680353	2924 0166 2924 0173
FRANQUINI OSCAR	Rivera 3224	Florida	Oscar Franquini	oscarfranquini@adinet.com.uy	099 350668	4352 4435
FRICASA	Casablanca	Paysandú	Ing. Agr. Carlos Fuidio	fricasa@fricasa.com.uy	099 724116	4724 2627 4724 2627
GALLINAL & BOIX S.R.L.	Paysandú 909	Montevideo	Alberto Gallinal Álvaro Boix Ignacio Elhordoy	negociosrurales@gallinalyboix.com controldeplagas@gallinalyboix.com	099 660802 094 429970 099 154213	2901 2120 2901 2120
GAMBETTA, Alberto	Rbla. Tomas Beretta 7939 Taruselli 1154	Montevideo Mercedes	Alberto Gambetta	ag@albertogambetta.com	099 656486	26007346 45327952
GANADERA DEL NORTE ARTIGAS S.R.L.	Gral. Eugenio Garzón 311	Artigas	Manuel Acevedo Juan Pablo Acevedo	ganadelnorte@gmail.com	099 771389 099 423 504	4772 3624
GAUDIN Hnos.	Artigas 1202	Salto	Julio Gaudin German Gaudin	julio@gaudinhos.com.uy	099 730302	4733 0918 4733 4086
GONZALEZ WALTER OMAR y Cia., S.R.L.	Gral. Flores 352	Tacuarembó	Walter González	boitata@adinet.com.uy	099 835244	4633 0244 4633 0244
GORLERO y Cia..	Sarandí 693 piso 5	Montevideo	Felipe Hareau Fernando Hareau	gorlero@gorlero.com.uy	099 667894 099 102272	29151604
GRONDONA & LUSIARDO S.R.L.	Ruta 3 Km 308	Young	Martin Grondona Fernando Lusiardo	gronlus@adinet.com.uy	099 567038 099 567868	4567 2971 4567 2971
HACIENDAS DEL LITORAL S.R.L.	Montevideo 3471	Young	Jorge García Gabriel Garcia	haciendadellitoral@adinet.com.uy	099 567131 099 728080	4567 6400 4567 3989
HERNANDEZ HEBER & Asociados	Catalina 257	Tacuarembó	Heber Hernández	info@hhegocios.com	094 876543	4632 0632 4632 1346
ILUNDAIN BARAÑANO, Alejandro	Santísima Trinidad 467	Trinidad	Alejandro Ilundain Federico Constantín	alejandroiundain@adinet.com.uy	099 683529 099 397648	4364 2559 4364 2559
INDARTE & Cia.. Ltda. Neg. Rurales	Montevideo 3394	Young	Gonzalo Indarte Fernando Indarte	oficina@indartecia.com	099 682585 099 567267	4567 2546 4567 2276
INDARTE, Héctor	Montevideo 3358	Young	Héctor Indarte	hindarte@adinet.com.uy	099 693313	4567 2001 4567 2172
ISASA & Cia., Ricardo	Florencio Sánchez 485	Melo	Ricardo Isasa Ricardo Isasa (h)	risasa@adinet.com.uy	099 802207 099 604224	4642 2085 4642 5589
IZMENDI Ltda., Esc. Miguel Ángel	Pablo Zufriategui 1359	Treinta y Tres	Alejandro M. Silveira Juan Martín Silveira	miguelalmazmendi@adinet.com.uy	095 308281 095 308282	4452 2706 4452 8090
JOSE DE FREITAS GESTION GANADERA	Costa Rica 1634	Montevideo	José de Freitas	jose@jdf.com.uy	099 681 540	2603 8203
JUAN MANUEL FABIAN	Treinta y Tres 424	Colonia	Manolo Fabian	manolofabian1993@gmail.com	099 126 921	4552 4117
LA CONSIGNATARIA S.R.L.	Galicia 1069	Montevideo	Juan Francisco Belloso Santiago Cortina Enrique Bonner	jfbelloso@laconsignataria.com scortina@laconsignataria.com	099 414006 099 118203 099 534619	2900 2733
LA TABLADA Ltda.	Avda. Dr. F. Soca 1223 ap. 402	Montevideo	Juan Irigoyen	juanalcdes@adinet.com.uy	099 668051	2709 6486 2709 6486
MARRERO Ltda.	18 de Julio 160	Tacuarembó	Dario Marrero	info@escritoriomarrero.com.uy	099 830133	4632 4286 4632 4286
MARTINEZ S.A. Juan Carlos	José Enrique Rodó 682	Minas	Juan Martínez	cuchillasdesilvera@hotmail.com	099 840 171	4442 2242 4442 4655
MARTINEZ DOS SANTOS, Walter	Dr. González 605	Florida	Walter Martinez Dos Santos Federico Martínez Elorga	fmrurales@adinet.com.uy	099 352626 099 352249	4352 2908 4352 2908
MARTORANO, Mario	Artigas 363	Mercedes	Mario Martorano	mariomartorano@adinet.com.uy	099 663642	4532 2108 4532 2108
MEGAAGRO HACIENDAS S.A.	Gral. Nariño 1907	Montevideo	José P. Aicardi Juan M. Otegui	jpaicardi@megaagro.com.uy jmotegui@megaagro.com.uy	099 643219 099 630690	2600 1600 2600 1600
MERCO HACIENDAS S.R.L.	La Paz 2233	Montevideo	Andrés Lessa	mercohaciendas@adinet.com.uy	099 145423	2409 8877 2409 8877
MORALES COLOMBO S.R.L.	Sarandí 407	Florida	Ignacio Morales Colombo	moralescalombo@hotmail.com	099 356110	4352 6933
NEDAFOX S.A.	Av. J. M. Alvariza 882 bis	San Carlos	Jorge Umpierrez	nedafoxsan@gmail.com	099 418104	4266 8243 4266 8243
NICOLICH, Alejandro	Carlos Sáez 6415	Montevideo	Alejandro Nicolich alnicoar@adinet.com.uy		099 660320	2600 0131 2601 7212
ORMAZABAL FERNANDEZ GERARDO	Battle y Ordoñez 540	Durazno	Gerardo Ormazabal Fernandez	gormazabal@adinet.com.uy	099 362076	43623227 43624155
PATIÑO S.R.L., Luis Alberto	A. Fernández 470	Florida	Enrique Patiño Luis A. Patiño Agustín Patiño	lapsrl@adinet.com.uy	099 352579 099 352058 099 352290	4352 4717 4352 4717
PEREIRA FRANCISCO NEG. RURALES	Costa Rica 1589	Montevideo	Francisco Pereira	francisco@pereiran.com.uy	099 611601	2605 7960

SOCIOS

Socio	Dirección	Ciudad	Usuario	Celular	Teléfono	Fax
RAMOS & GARCIA Agronegocios	19 de Abril 1107	Durazno	Ignacio Ramos	rodeos@ramosgarcia.com.uy	099 970565	4362 6513
			Álvaro García	contacto@ramosgarcia.com.uy	099 362775	4362 3917
REYES, Álvaro	Montevideo 1019	Paysandú	Álvaro Reyes	reycib@gmail.com	099 722523	4722 3926
			Manuel Taboada		099 159559	4722 3926
RODEOS DEL URUGUAY S.R.L.	Artigas 1165 Rostand 1559	Dolores	Pablo Reyes	rodeos@rodeos.com.uy	099 630098	4534 2124
			Gonzalo Bla		099 606772	2601 7459
		Montevideo	Ignacio Trigo		099 928186	2606 1051
			Rodrigo Paulo	rpaulo@rodeos.com.uy	099 655 144	
RODRIGUEZ HUNTER S.R.L.	Pocho Fernández 3299	Florida	Nelson Rodríguez	nrh@camposyhaciendas.com.uy	099 351208	4353 0369
			Gabriela		095 602857	4353 0369
RODRIGUEZ RAMOS, Julio C.	Ramirez 509	Trinidad	Rodrigo Rodríguez	tomijo@adinet.com.uy	099 366 212	4364 3062
			Guzman Rodríguez		099 366 099	4364 3062
			Guzman Areosa	gareosa@adinet.com.uy	099 366 554	
RODRIGUEZ, Esc. Federico	La Rosa 767	Melo	Federico Rodríguez	escritorio@federicorodriguez.com	099 803286	4642 1902
RODRIGUEZ, Esc. Romualdo	Cuareim 1978	Montevideo	Juan José Rodríguez	remates@romualdo.com.uy	099 623033	2924 0475
			Joaquín Falcon	embarques@romualdo.com.uy	099 527040	2924 8130
ROMANO, Carlos y Martin	Bvar. Cardona y Mendiando	Cardona	Martin Romano	cym@cymromano.com	099 536196	4536 9554
			Carlos Romano		099 536195	4536 9554
			Juan Carlos Romano		099 541017	
			Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713
RUBAL S.R.L.	Manuel Freire 454	Treinta y Tres	Nelson Martínez	nmartinezbenia@adinet.com.uy	099 852009	4452 3713
SAN GABRIEL NEGOCIOS RURALES	Antonio Ma. Fernandez 716	Florida	Martin Lorier	escritorio@escritoriosangabriel.com.uy	099 310 133	4353 0931
SEBÉ CASAS, Gonzalo	Juan María Perez 2996/702	Montevideo	Gonzalo Sebé	gonzalosebe@hotmail.com	099 667276	27104188
SIERRA, Ramiro	Bvar. Cardona 1215	Cardona	Ramiro Sierra	ramirosierra@gmail.com	099 536282	4536 7720
SILVEIRA, Daniel Negocios Rurales	Dr. Herrera 293	Melo	Daniel Silveira	administracion@danielsilveira.com.uy	099 800055	4642 4728
STRAUCH, Jorge y Cia... Ltda.	Manuel Meléndez 1001	Treinta y Tres	Jorge Strauch	contacto@jstrauch.com.uy	099 605386	4452 4686
SORIA NEGOCIOS RURALES (SAN JOSE NEG.RUR)	Herrera y 25 de Mayo	San José	Javier Soria Peña	sorianegociosrurales@vera.com.uy	099 847 235	4342 3808
			Gaston Guelbenzu Ithurralde		099 872 541	
THE LANDLORD COMPANY	Dr. Valentin Cassio 1489	Treinta y Tres	Santiago Zuluaga	santiagozuluaga@thelandlordcompany.com	099 380 443	4452 7902
TOURON & SAINZ RASINES S.R.L.	Itzaingao 419	Mercedes	Joaquín Touron	touronsainz@hotmail.com	099 513268	4533 0615
			Rodrigo Sainz Rasines		099 529266	4533 0615
TRINDADE S.R.L. CARLOS	Uruguay 1555	Salto	Carlos Trindade	ctrindade@vera.com.uy	099 732562	4733 5496
			Sebastian G. da Trindade		099 692993	
VALDEZ & Cia... Ltda.	Sarandí 236	Tacuarembó	José Valdez	jose@valdez.com.uy	099 834840	4632 2360
			Carlos Irazusta	cirazusta@valdez.com.uy	099 578855	4632 5555
			Ricardo Pigurina	rpigurina@valdez.com.uy	099 822982	
			Pablo Camilo Valdez	pablo@valdez.com.uy	099 836050	
VERA SRL JUAN	Herrera 999	Durazno	Juan Vera	juanveratis@gmail.com	099 362 262	4362 3593
			Gabriel Gelpi		099 359 090	
VICTORICA CONSIGNACIONES S.R.L.	Arturo Lezama 2083	Montevideo	Ignacio Victorica	victorica@victorica.com.uy	099 682184	2924 0055
VIERA BENTANCOUR, Pablo	Ruta 1 Km 121,5 est. Shell	Colonia Valdense	Santiago Sánchez		099 622087	2924 8864
			Pablo Viera	haciendasdelplatasr@hotmail.com	094 417039	4558 9324
ZABALLA Negocios Rurales	Dr. Ivo Ferreira 308	Tacuarembó	Dardo Zaballa	zabalasr@gmail.com	099 830658	4632 8682
ZAMBRANO & Cia... S. A.	Gral Nariño 1690	Montevideo	Alejandro Zambrano	zambrano@zambrano.com.uy	099 683390	2600 6060
			Nicolás Zambrano		099 112422	2600 6060
			Facundo Schauricht		099 561196	4773 1768
ZUGARRAMURDI, Alejandro Ltda.		Montevideo	Alejandro Zugarramurdi	az@az.uy	099 531469	4773 1768

Por más información

ingrese a nuestra web

www.acg.com.uy



EL PAIS Rurales



GANADERÍA

LECHERÍA

AGRICULTURA

REMATES

MAQUINARIA

OTROS

Todo el agro, todo el día, todos los días en
rurales.elpais.com.uy
(con acceso directo
a través de la web de **EL PAIS**).

La información del principal rubro de la economía nacional
en formato, texto, audio y video en un solo lugar.

Una co producción de El País y Carve850 AM.



EL PAIS

Innovación, eficiencia
y agregado de valor

producción sustentable



Ruta 14 km 170, Durazno - Uruguay | Teléfonos: (+598) 4362 1700 | Fax: (+598) 4362 1449 - info@bpumeat.com

www.bpumeat.com